

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA
VENDA PROIBIDA
www.cepea.usp.br/hfbrasil



ESPECIAL
CITROS

“CAMINHOS” DA CITRICULTURA NO PÓS-CRISE
Alta dos preços garante a sustentabilidade do setor?



Vamos além na proteção da sua lavoura e do seu investimento.

DuPont™ Savey® WP é um acaricida com ação sobre ovos, larvas e ninfas, possuindo efeito esterilizante sobre novas ovoposições de fêmeas adultas. É seletivo aos inimigos naturais e recomendado no manejo do citros para obter uma lavoura protegida por muito mais tempo.

Kocide® WDG possui partículas polimerizadas que fixam melhor na planta e espalham gradativamente em contato com a água. É um fungicida que controla de forma preventiva doenças fúngicas e bacterianas, além de nutrir a planta.

Com DuPont™ Savey® WP e Kocide® WDG, você mantém sua lavoura protegida, contribuindo para melhor produtividade e melhor qualidade.

Para ir além mais uma vez, descubra DuPont™ Savey® WP e Kocide® WDG.



DuPont™
Savey® WP
acaricida

Kocide® WDG
fungicida



ATENÇÃO: Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na ficha. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO. Produto de uso agrícola. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos do produto.

As marcas com ®, ™ ou ™ são marcas da DuPont ou de afiliadas. © 2016 DuPont.

Kocide® e produzido por KOCIDE LLC, headquartered at 9145 Guilford Road in the city of Columbia, Maryland 21046, U.S.A. e distribuído por DuPont do Brasil S.A. Kocide® WDG, marca registrada no ministério da agricultura, pecuária e abastecimento (MAPA), como Kocide WDG Bioactive.

Para mais informações:

TeleDuPont 
0800 707 55 17 Agrícola
www.dupontagricola.com.br

CURSOS
RÁPIDOS
PECEGE

OFICINA DE
GESTÃO DE SISTEMAS MECANIZADOS NAS
CULTURAS DE CITROS

OFICINA DE
GESTÃO DE CUSTOS DA
CADEIA CITRÍCOLA

INSCREVA-SE EM
PECEGE.ORG.BR

f cursosrapidospecege

☎ (19) 3377.0937 | (19) 3375.4251

☎ (19) 99948.4769

EDITORIAL

ABANDONAR OU PERSISTIR NA CITRICULTURA?



Fernanda Geraldini (esq.), Fernando Cappello,
Margarete Boteon e Larissa Pagliuca
são os organizadores deste Especial Citros.

Os preços mais atrativos da laranja na temporada 2016/17 aliviam o fluxo de caixa do citricultor, que passou por cinco temporadas seguidas de baixos valores. No entanto, essa alta não é garantia de permanência na cultura para uma parcela de citricultores. A severa crise do setor elevou o endividamento e diminuiu a capacidade de investimento nos pomares, especialmente dos produtores de pequena e média escalas. Muitos estão optando por uma saída gradual, aproveitando os preços elevados para sanar dívidas.

Para os que permanecem na atividade, os chamados de “resilientes” pela **Hortifruti Brasil**, o importante neste momento organizar um “modelo de negócios” de menor risco. Não é uma tarefa simples. O citricultor terá que equacionar diversas variáveis neste modelo: remuneração da caixa de laranja, manejo do HLB (*greening*), região de produção, diversificação de atividades, formas de financiamento e produtividade. No geral, as propriedades de maior porte já possuem vantagens para formar um modelo de menor risco, visto que são mais diversificadas, conseguem contratos de longo prazo com a indústria, além do fato de a maior escala de produção auxiliar num controle mais efetivo do HLB (*greening*).

Para o produtor tecnificado, de pequena e média escalas, há espaço para seguir na atividade, mas são necessárias ações coletivas urgentes em prol desse grupo, tais como um sistema de remuneração mais equilibrado pela caixa de laranja, renegociação das dívidas, um aporte extra para renovação dos pomares e um sistema de controle compartilhado do HLB (*greening*).

A recente crise deixou evidente também que o manejo da cultura não pode ser negligenciado e a produtividade média do pomar de laranja deve ser ancorada em constante renovação das plantas. Outro ponto é a localização do pomar. Há regiões no estado de São Paulo, como a leste, em que o controle do HLB (*greening*) é muito mais custoso por conta da alta incidência da doença. Equacionar essas variáveis é importante para escolher o melhor “caminho”, seja ficar ou sair da atividade.

SOMOS INSPIRADOS
POR **NOSSA TERRA**.
PRINCIPALMENTE POR
QUEM VIVE DELA.

#tamojunto
2016

HORTITEC/ OPEN FIELD DAY

Visite nosso estande na Hortitec 2016 e aproveite para conhecer os lançamentos e principais produtos das nossas linhas de sementes de hortaliças, diretamente no campo no **Open Field Day** que será realizado em nossa Estação Experimental, a 8 km de Holambra/SP.

AGRISTAR

CONFIANÇA NO AMANHÃ

HORTITEC

- Data: 22 a 24 de junho
- Horário: 9h às 19h
- Local: Holambra-SP - Setor Azul / Estande 24



- Data: 22 a 24 de junho
- Horário: 7h às 16h
- Local: Estação Experimental

SP 340, km 147.2
(Sentido Mogi Mirim/Campinas)
Santo Antônio de Posse/SP

Acesse a página do evento
e faça o seu cadastro:
www.agristar.com.br/ofd2016

LINHAS:



Você tem mudado seus hábitos diante da crise econômica?



Vocês estão de parabéns, abordaram muito bem o assunto e é uma pena que a matéria não traga uma boa notícia! Acredito que a crise econômica deva se agravar no decorrer do ano, com uma possível melhora só mais ao final da década. Com esse cenário, tenho reduzido e comprado somente o necessário, escolhendo produtos em promoção. Vou diversificar o meu portfólio, com produtos que não pensava antes em produzir, visando otimizar a mão de obra e o frete. Já quanto aos insumos, não têm muito jeito. Tenho compra-

do em promoções e campanhas das empresas, o que me ajuda muito.

Fábio Moretto – Matão/SP

Gostei muito da matéria sobre o bolso do consumidor, principalmente das informações sobre a inflação dos HF's. Não compro mais frutas importadas e procuro consumir mais as da época.

José Lourenço Pechtoll – Santo André/SP

Muito boa a edição de abril. Tenho reduzido os itens de consumo e pesquisado melhor.

CAPA 10



A Hortifruti Brasil avaliou perfis de produtores que persistem na citricultura, além de motivos que levaram muitos produtores a saírem da atividade.

FÓRUM 37

Os entrevistados do Fórum dão algumas recomendações para o produtor se manter na atividade diante da retomada dos preços, mas a principal delas é cautela nos investimentos.

HF BRASIL NA REDE



www.hfbrasil.org.br














19 99107.4710

Hortifruti Brasil

@revistahortifrutibrasil

@hfbrasil

SEÇÕES

BATATA		22
CEBOLA		23
TOMATE		24
CENOURA		26
FOLHOSAS		27
MELÃO		28
MAÇÃ		29
MAMÃO		30
MELANCIA		31
UVA		32
MANGA		34
BANANA		35
CITROS		36

EXPEDIENTE

A Hortifruti Brasil é uma publicação do CEPEA-Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada - ESALQ/USP
ISSN: 1981-1837

Coordenador Científico:

Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros

Editora Científica: Margarete Boteon

Editores Econômicos:

João Paulo Bernardes Delele, Renata Pozelli Sabio, Leticia Julião e Larissa Gui Pagliuca

Editora Executiva:

Daiana Braga MTB: 50.081

Diretora Financeira: Margarete Boteon

Jornalista Responsável:

Ana Paula Silva Ponchio MTB: 27.368

Revisão:

Daiana Braga, Alessandra da Paz, Ana Carolina Wolfe, Paulo Palma Beraldo e Nádia Zanirato

Equipe Técnica:

Ana Clara Souza Rocha, Carolina Camargo Nogueira Sales, Fernanda Geraldini Palmieri, Guilherme Giordano Paranhos, Isabela Costa, Jair de Souza Brito Junior, Jessie Yukari Nagai, Lenise Andresa Molena, Lucas Conceição Araújo, Marcelo Belchior Rosendo da Silva, Mariana Coutinho Silva, Marina Marangon Moreira e Mariana Santos Camargo.

Apoio:

FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

Diagramação Eletrônica/Arte:

Guia Rio Claro.Com Ltda
enfaserioclaro@gmail.com

Impressão:

Gráfica Riopedrense
19 3493-1616

Contato:

Av. Centenário, 1080

Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)

Tel: 19 3429-8808

Fax: 19 3429-8829

hfcepea@usp.br

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

A revista Hortifruti Brasil pertence ao Cepea

A reprodução dos textos publicados pela revista só será permitida com a autorização dos editores.

Para receber a revista **Hortifruti Brasil** eletrônica, acesse www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade, faça seu cadastro gratuito e receba todo mês a revista em seu e-mail!

ESCREVA PARA NÓS.

Envie suas opiniões, críticas e sugestões para:

Hortifruti Brasil - Av. Centenário, 1080 - Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)

ou para: hfcepea@usp.br

Acredito que vamos enfrentar esta crise por mais uns dois anos.

Idalceno Cordeiro – Guanambi/BA

Pesquisa interessante, mas faltou identificar uma alternativa à aquisição de hortifrutis. Sempre comprei hortifrutis em mercados, supermercados ou frutarias, e agora adquiero basicamente em feiras livres, pois nelas os preços estão mais em conta e com expectativa de menor uso de agroquímicos.

Lauri João Marconatto – Rio do Sul/SC

Como sempre, a HF Brasil buscou um tema importante da atualidade. A situação do País preocupa não só o produtor, mas também a todos. Com o aumento dos preços de insumos e defensivos, devo investir mais em técnicas que possibilitem o uso adequado desses produtos, como tecnologia de aplicação fitossanitária, análises detalhadas do solo etc. Com isso, consigo otimizar o desempenho das adubações, com equilíbrio de nutrientes, obtendo maior resistência das plantas, alcançando um melhor controle das pragas e doenças e diminuindo os gastos com produtos desnecessários. Ou seja, “produzir mais com menos”.

Jelson Gesser – Aurora/SC

Uma das alternativas para o produtor diante da crise é diminuir o número de funcionários, dos combustíveis e da energia elétrica. No momento, estou arrendando terras para a cana, pois erradiquei todas as áreas que investi com citros.

Pedro Alberto Garcia – Potirendaba/SP

Com a crise, compro somente o necessário. Infelizmente, neste momento, é preciso que o produtor deixe de fazer investimentos, evite ampliar área, compre menos insumos e não contrate pessoal.

Walter dos Santos Rocha – Petrolina/PE

Gostei bastante da Matéria de Capa da edição de abril, é uma das edições que eu salvei em PDF para reler. Parabéns pelo bom trabalho.

Carla Mayerhofer de Brito Silva – São Bernardo do Campo/SP

Muito boa a Revista e o foco da matéria. A saída para a crise é tentar reduzir os custos fixos e aumentar o controle do custo de produção.

Aline Veloso – Belo Horizonte/MG

Interessante e oportuna a matéria sobre a crise de consumo. Tenho ficado mais atenta a gastos supérfluos e intensifiquei a pesquisa de preços antes da compra, não só de alimentos e outros itens de consumo rotineiro, mas de outras aquisições e de contratação de serviços.

Rita Ferreira – João Pessoa/PB

Hortifruti Brasil no WhatsApp



A **Hortifruti Brasil** agora está no WhatsApp! Neste aplicativo, você pode entrar em contato conosco e também nos enviar fotos para publicarmos na revista! Para isso, basta nos enviar fotos de sua produção, nome e região!

Veja o que nossos leitores nos enviaram!

19 **99107.4710** ✓

Alison Rabeca Ferreira – Pilar do Sul (SP)



Ednaldo Marcos da Silva – Tejuapá (SP)



José Antonio Alves de Souza – Caratinga (MG)



Fruta no tubo!



Por Leticia Julião

Uma empresa de Madri, na Espanha, chamada *Fruit&tube* desenvolveu

uma embalagem para vender hortifrutícolas, sobretudo frutas, de maneira diferenciada: em um "tubo", semelhante àquelas das bolinhas de tênis. O diferencial é disponibilizar, em hospitais, academias e estações de metrô, as embalagens em *vending machines* (máquinas de venda automática de refrigerantes e guloseimas). A empresa também disponibiliza os tubos nos supermercados espanhóis. As *Fruit&tube* estão disponíveis em três tamanhos e são embaladas frutas e hortaliças que possam ser consumidas sem o uso de utensílios, como banana, maçã, uvas, cerejas, e até mesmo minitomates e rabanetes. Além de inovadora e de chamar a atenção do consumidor, a embalagem é higiênica e facilita o transporte e protege os Hfs de batidas. Este produto é mais uma iniciativa que incentiva o hábito saudável e, conseqüentemente, o consumo de frutas e hortaliças. Este produto (que é patenteado pela *Fruit&tube*) está disponível no mercado espanhol desde o ano passado. Para saber mais, acesse: www.fruitube.es

Suco de laranja pode auxiliar na prevenção de doenças e retardar o envelhecimento

Por Fernanda Geraldini

Foto: Lau Polinésio - CitrusBr



Estudos indicam que os benefícios do suco de laranja à saúde vão muito além da vitamina C. A Universidade Estadual Paulista (Unesp) possui diversas linhas de pesquisa relacionando o consumo de suco de laranja a benefícios à saúde. Em um deles, é analisada a relação dos compostos presentes na casca da laranja com a prevenção ao envelhecimento e a doenças crônicas, como diabetes, hipertensão e infarto, por meio do aumento na capacidade antioxidante no sangue. Desta forma, sucos mais azedos, principalmente os de máquinas que espremam a laranja com casca, tendem a ter maior concentração destes compostos, prevenindo também danos causados pela obesidade (como o mau colesterol e diabetes). E aí, vai incluir mais suco de laranja na sua dieta?

A HF Brasil por aí

Equipe Hortifruti/Cepea recebe visitas!

Recebemos no dia 22 de abril a visita de Everaldo Costa Mello e sua família, colaborador desde os primeiros anos do Projeto Citros (foto 1). No dia 04 de maio foi dia de receber a visita do seu Didi (foto 2) que, como sempre, trouxe caixas de tomate para toda a equipe. Everaldo e seu Didi, agradecemos pela visita!



Júnior (esq.), Fernanda (do Cepea), Eduardo, Emanuela, Everaldo e Edvaldo.



Leticia (esq.), Lenise, seu Didi, Larissa, Marcelo e Fernanda.

Pesquisadoras do Cepea participam da feira da APAS

No dia 03 de maio, Isabela Costa, Leticia Julião e Daiana Braga do Cepea prestigiaram a feira da Associação Paulista de Supermercados (APAS), em São Paulo. As integrantes do Hortifruti/Cepea visitaram alguns colaboradores do Projeto, dentre eles Cláudio Basso, da Rasip (foto 3). Também encontraram na feira o renomado chef Erick Jacquin, do programa Masterchef da Band (foto 4).



3



4



SIM
HF

SOLUÇÃO INTEGRADA DE MANEJO

**Produtos desenvolvidos
para um manejo
eficiente da
sua cultura.**

Produtos desenvolvidos e produzidos no Brasil. Para informações e suporte, consulte o site www.adama.com.br.
© 2015 Adama. Todos os direitos reservados. Adama é uma marca registrada. Última atualização: 15/05/2015. Adama é uma marca registrada. Última atualização: 15/05/2015. Adama é uma marca registrada. Última atualização: 15/05/2015.

Voraz® | Galil® SC | Afalon® SC | Captan SC
Rimon® SUPRA | ExpertGrow | Goltix® | Arcadia™

ADAMA



adama.com

"CAMINHOS" DA CITRIC

Alta dos preços garante a

Após cinco temporadas amargando prejuízos, a citricultura pode voltar a ter resultados positivos. A safra 2016/17 de laranja sinaliza que o período de crise enfrentada pelo citricultor de São Paulo pode ter finalmente chegado ao fim – pelo menos, no que diz respeito aos preços da fruta. Os baixos estoques de passagem de suco de laranja nas indústrias paulistas e a redução do potencial produtivo do cinturão citrícola – devido à saída de um grande número de produtores e à forte influência do HLB (*greening*) – devem garantir um equilíbrio entre a oferta interna de laranja e a demanda externa pelo suco no curto e médio prazos. No mercado internacional, apesar de o cenário de consumo não ser tão favorável nos principais países demandantes, a oferta de laranja da Flórida (Estados Unidos), principal concorrente do Brasil, está em declínio, sem expectativa de recuperação no curto prazo.

Neste cenário, o suco de laranja do Brasil poderá se valorizar no mercado externo. Além da tendência altista dos preços internacionais, o fortalecimento do dólar desde a última temporada reforça a expectativa de valores maiores aos citricultores paulistas.

Nesse contexto, é possível que o ciclo "de baixa" da citricultura tenha se encerrado? Levando-se em conta estritamente a relação de preço recebido pelo citricultor paulista versus estoques de suco, pode-se afirmar que sim! A temporada 2016/17 estaria iniciando um novo ciclo econômico da cultura e sem excedente de suco. Por outro lado, a resposta seria "não" caso fossem considerados os problemas estruturais, que ficaram mais evidentes no período da crise.

O citricultor hoje enfrenta uma série de desafios para se manter sustentável no setor.



CRISE: 2012-2015

Preços da laranja X Estoques de suco



Fonte: Preços recebidos pelos citricultores pela laranja posta na indústria paulista (R\$/cx de 40,8 kg); deflacionados pelo IGP-DI de março/16 – Cepea; Estoques de passagem (30/06) por temporada do suco de laranja paulista (mil toneladas, em equivalente suco concentrado) – CitrusBR;

* Valores estimados.

ULTURA NO PÓS-CRISE

sustentabilidade do setor?

Além do endividamento devido à recente crise, houve elevação nos custos de produção, aumento da incidência do HLB (*greening*) e de outras doenças, desigualdade na fixação do preço da caixa de laranja, entre outros fatores,

que pressionam a produtividade do pomar – condições-chaves para se manter sustentável economicamente no setor.

Vale ressaltar que a assimetria de condições oferecidas pela indústria aos diferentes grupos de produtores, com evidente desvantagem para os de menor porte, acaba por acelerar o processo de descontentamento com a atividade, refletido nas estatísticas que serão apresentadas a seguir.

Outro ponto que também está acentuando a desigualdade de distribuição de renda no setor é o avanço dos plantios próprios da indústria. Não há estimativas oficiais, mas agentes consultados pelo Cepea informam que indústrias aumentaram a área plantada em pleno período de crise e de excesso de oferta de laranja. Em poucos anos, estima-se que a produção própria alcance mais da metade da necessidade industrial.

Assim, em situações de uma nova conjuntura desfavorável, com excedente de oferta, a indústria deve dar prioridade à sua fruta própria e, depois, à dos produtores com contratos de longo prazo e, por último, vai se interessar por negociar com produtores

sem acordos de longo prazo (o chamado *spot*), representados principalmente por médios e pequenos citricultores

A recente crise (tanto seus fatores conjunturais quanto estruturais), por sua vez, pode sinalizar algum aprendizado no sentido de qual é o novo modelo que se desenha de negócios para a citricultura paulista. Para entender esse novo modelo, a **Hortifruti Brasil** fez uma radiografia do impacto da crise sobre o setor citrícola. Para isso, foram considerados os dados da Coordenadoria de Defesa Agropecuária (CDA) entre o primeiro semestre de 2012 e o segundo semestre de 2015, período de queda acentuada nos valores pagos ao produtor (páginas 14 e 15). Com base na rede de colaboradores, o Cepea também avaliou os perfis de produtores e do modelo de negócios que persiste na citricultura (páginas 16 e 17) e os motivos que levaram muitos citricultores a saírem da atividade. Além disso, visando avaliar como foi a gestão na citricultura em pleno período de crise, foram levantados os custos de produção de três unidades produtoras nas temporadas 2011/12 e 2014/15 (páginas 18 e 19). E, ao final, a **Hortifruti Brasil** sugere qual “caminho” o citricultor pode seguir para se manter de forma economicamente sustentável no setor.

RENOVAR

AR

PROPRIEDADES DE REGIÕES TRADICIONAIS E DE PEQUENO PORTE SÃO AS MAIS ATINGIDAS POR CRISE CITRÍCOLA

Até chegar no período atual, de “águas menos turbulentas”, muita coisa se passou; muitos citricultores saíram da cultura, enquanto outros tantos reduziram a participação da laranja nos seus investimentos. E esta evasão foi mais intensa nos produtores de menor escala, o que pode ser confirmado nas páginas a seguir pelos dados da Coordenadoria de Defesa Agropecuária (CDA). O saldo negativo final da crise recente é que ela teve um maior impacto em propriedades de menor porte, localizadas nas regiões tradicionais citrícolas e, em especial, nas voltadas principalmente para a comercialização da fruta para a indústria. A concentração da produção, que já vinha acontecendo desde meados dos anos 2000, se intensificou nas últimas cinco temporadas. Apenas 1,5% das propriedades citrícolas no estado de São Paulo (com escala acima de 200 mil plantas) conta atualmente com 44% do total de número de árvores (CDA) e, provavelmente, mais da metade da produção de laranja no estado.

Durante a crise, as fazendas de grande porte, em sua maioria, ou pertenciam às grandes indústrias ou tinham contratos de longo prazo, garantindo a comercialização de sua produção, enquanto muitos produtores independentes perderam parte de sua colheita por falta de alternativa de escoamento, especialmente na safra 2012/13. Além disso, os valores dos contratos de longo prazo realizados estavam em dólar e acima dos verificados no mercado *spot*, permitindo melhor planejamento dos gastos em relação aos produtores independentes – vale lembrar, contudo, que, naquela época, o dólar estava desvalorizado frente ao Real, limitando também os ganhos desse grupo.

Um outro fator bastante impactante no cenário da citricultura paulista é o aumento na incidência de HLB (*greening*). Além de a doença reduzir a produtividade dos pomares e elevar os custos com tratamentos culturais, as regiões com maior incidência de HLB (*greening*) também são as que apresentam maiores níveis de erradicação de plantas e de saída de produtores. Segundo o Fundecitrus, em 2015, o HLB (*greening*) esteve mais presente nas áreas leste (Limeira e região) e central (Araraquara e arredores) paulistas. Essas são as regiões, de acordo com a CDA, em que se observam as maiores reduções nos números de árvores e de propriedades entre o primeiro semestre de 2012 e o segundo semestre de 2015. Por outro lado, a mais nova região citrícola do estado de São Paulo, a sudoeste (também conhecida como “Castelo”), foi a que registrou o menor percentual de evasão da cultura – com diminuição de apenas 6% no número de propriedades e de 2% no de menos plantas no período avaliado. (CDA). A região sudoeste paulista é também a que apresenta o menor índice

de HLB (*greening*), segundo o Fundecitrus.

No que diz respeito ao grupo de cultivares, também houve redução no número de árvores tipicamente industriais. Enquanto os cítricos exclusivos de mercado, como a lima ácida tahiti e as tangerinas, tiveram pequena redução no número de árvores, as precoces, principalmente a hamlin e a westin, foram as que registraram maior percentual de diminuição no

A crise recente teve maior impacto em propriedades de menor porte, localizadas nas regiões citrícolas tradicionais e, em especial, nas voltadas à comercialização da fruta com a indústria.

número de plantas. Esse cenário confirma o desinteresse dos citricultores pelas variedades precoces, que, apesar de mais produtivas, vem tendo menor remuneração por parte das indústrias.

Durante a crise, parte dos produtores consultados pelo Cepea optou por direcionar sua produção (ou parte dela) para o segmento *in natura*, buscando depender menos das indústrias. É evidente que o mercado doméstico tem forte influência do comportamento industrial, mas, ainda assim, é considerada uma opção àqueles que desejam permanecer na atividade.

Historicamente, entre 10% e 20% da produção do cinturão citrícola costuma ser destinada ao mercado de mesa, podendo chegar a até 30% em anos de maior oferta. Em 2015/16, estima-se que apenas 10% da produção do cinturão foi destinada ao mercado de mesa devido à maior demanda industrial e, em 2016/17, não deve ser diferente. Com a antecipação da contratação de frutas pelas processadoras (começou em março, quando geralmente ocorre em meados de maio) e preços industriais mais atrativos, parte dos produtores já deixa de colher a laranja para o mercado de mesa. Neste cenário, assim como observado na safra 2015/16, os preços das frutas para mesa tendem a ser firmes na nova temporada.

Comet[®]

Com os benefícios AgCelence[®],
vai ser difícil sua qualidade cair.

21

ATENÇÃO Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRONÔMICO.



Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Inclua outros métodos de controle dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Uso exclusivamente agrícola. Restrições no Estado do Paraná para *Elsinoe australis* na cultura do citros. Registro MAPA nº 08801.

Comet[®], o fungicida da BASF para o seu pomar.

- Alta eficiência no controle da pinta-preta e verrugose.
- Maior pegamento de frutos.
- Maior período de frutos retidos no pé.

☎ 0800 0192 500

📘 facebook.com/BASF.AgroBrasil

www.agro.basf.com.br

 **BASF**

We create chemistry

RADIOGRAFIA DA

Propriedades de menor porte localizadas nas regiões tradicionais de

CRISE REDUZ O TAMANHO DA CITRICULTURA

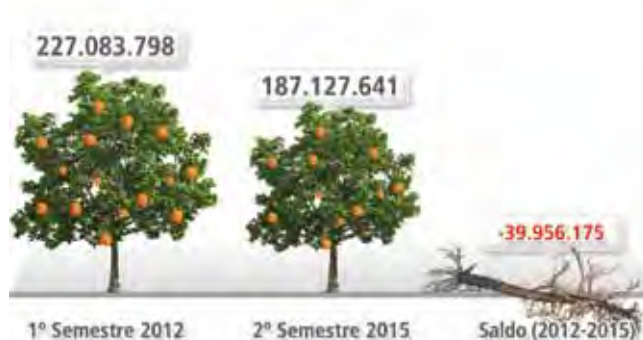
CAI O NÚMERO DE PROPRIEDADES

Número de propriedades citrícolas em SP



CAI O NÚMERO DE PLANTAS

Número total de plantas cítricas em SP



Fonte: Coordenadoria de Defesa Agropecuária (CDA)

REGIÕES LESTE E CENTRO SÃO AS MAIS AFETADAS PELA CRISE



Principais regiões	Principais municípios	1º semestre 2012	2º semestre 2015	1º semestre 2012	2º semestre 2015
		Número de propriedades por região		Número de plantas cítricas por região	
Leste	Mogi Guaçu, Casa Branca, Mogi Mirim, Conchal, Mococa, Tambaú, Artur Nogueira, Engenheiro Coelho e Santo Antônio da Posse	4.617	2.841	47.727.168	34.793.921
Centro	Itápolis, Boa Esperança do Sul, Ibitinga, Matão, Tabatinga, Descalvado, Gavião Peixoto, Borborema, Taquaritinga e São Carlos	4.591	2.472	58.300.511	45.140.458
Norte	Barretos, Colômbia, Bebedouro, Monte Azul Paulista, Olímpia, Altair, Taquaral, Cajobi, Guaraci e Pirangi	4.443	2.987	44.014.955	36.526.653
Sudoeste	Botucatu, Iaras, Itapetininga, Avaré, Anhembi, Itatinga, Arandu, Cerqueira César, Águas de Santa Bárbara e Pardinho	505	477	37.644.946	36.925.215

Fonte: CDA

CRISE (2012-2015)

Laranja em SP e voltadas à indústria são as mais afetadas pela crise

CRISE AFETA AS PROPRIEDADES DE MENOR PORTE

 Tamanho da Propriedade (número de pés)	Número de propriedades por escala de produção		 Tamanho da Propriedade (número de pés)	Número de plantas por escala de produção	
	1º semestre 2012	2º semestre 2015		1º semestre 2012	2º semestre 2015
Até 10 mil	14.472	9.006	Até 10 mil	39.787.398	23.287.935
De 10001 a 50 mil	2.406	1.572	De 10001 a 50 mil	50.690.657	33.266.206
De 50001 a 200 mil	631	475	De 50001 a 200 mil	57.274.340	43.659.446
De 200001 a 1 milhão	156	157	De 200001 a 1 milhão	61.425.319	62.506.720
Acima de 1 milhão	10	12	Acima de 1 milhão	17.906.084	24.407.334

Fonte: CDA

CAEM PRINCIPALMENTE AS CULTIVARES INDUSTRIAIS

Grupos	Principais Cultivares	1º semestre 2012	2º semestre 2015	Variação (%)
FOCO INDÚSTRIA (número total de plantas)				
Precoce	Hamlin, Valência Americana e Westin	38.399.747	26.569.580	-31%
Meia-estação	Pera	65.775.284	56.771.188	-14%
Tardia	Valência e Natal	89.443.026	66.529.138	-26%
TOTAL		193.618.057	149.869.906	-23%
FOCO MERCADO (número total de plantas)				
Laranja	Bahia e Lima	4.678.623	3.265.886	-30%
Lima Ácida Tahiti	Lima Ácida Tahiti	7.012.499	6.748.418	-4%
Tangerina/Tangor	Tangerina e Tangor Murcote	5.070.818	4.502.881	-11%
TOTAL		16.761.940	14.517.185	-13%

Fonte: CDA

PASSADA A “CRISE”, QUEM FICA?

No intuito de avaliar como os citricultores gerenciaram o seu negócio durante o período de crise e suas perspectivas quanto aos investimentos no setor com a elevação dos preços, a **Hortifruti Brasil** entrevistou 44 produtores de citros das mais diversas escalas de produção. Nesta amostra, estão incluídos também oito pessoas que deixaram a citricultura. Os entrevistados foram clas-

sificados em dois grupos: os que **saíram da atividade** e os que se **mantiveram na cultura**, neste último caso, os chamados **citricultores “resilientes”**. O termo encaixa nesse grupo porque muito mais que resistência a suportar as crises, os “resilientes” são pessoas que aprendem com as dificuldades e têm condições de se adaptarem a novos desafios, encontrando soluções alternativas.

ERRADICAR

PRODUTORES QUE SAÍRAM DA CITRICULTURA

Para aqueles que saíram da citricultura durante a crise (principalmente em 2012 e 2013), os preços desfavoráveis (em especial aos produtores independentes) aliados à dificuldade de escoamento da fruta para a indústria foram determinantes para a decisão. Contudo, a baixa produtividade obtida nos pomares, por conta de fatores como doenças (principalmente o HLB [*greening*] e cancro), e a idade do pomar (que necessitavam de renovação) também influenciaram. Assim como demonstrado com os dados da CDA, a maior parte destes produtores entrevistados era de pequeno ou médio porte e a principal fonte de receita era proveniente da cultura da laranja. Destes produtores, a maioria optou por direcionar pelo menos parte de sua área para produção de cana-de-açúcar. A justificativa é que esta é uma atividade que requer menor investimento (principalmente no caso de arrendamento), o que a tornou atrativa para citricultores que, na maioria dos casos, estava endividada. Além disso, a cana é uma cultura típica das regiões citrícolas de São Paulo. Apesar de os preços ao produtor/fornecedor de cana-de-açúcar ainda não serem considerados atrativos o suficiente (cenário que, segundo entrevistados, pode melhorar neste ano, devido aos maiores preços do açúcar e do etanol), a maior transparência no cálculo dos valores deste setor e o menor grau de risco frente a outras atividades foram considerados decisivos. Demais culturas citadas como substitutas da laranja foram milho, gado e hortifrutis em geral. Alguns decidiram, também, por sair da atividade agrícola e outros diminuiram a atuação na agropecuária – vendendo fazendas para quitar as dívidas da citricultura.

CITRICULTORES “RESILIENTES”

Dentre os produtores que permanecem na atividade, a análise dos resultados foi realizada de acordo com o tamanho da propriedade citrícola na safra 2015/16. Foram considerados **citricultores de pequeno porte** aqueles com até 50 hectares com a cultura; os de **médio porte**, entre 51 hectares e 499 hectares; e os de **grande porte**, acima de 500 hectares. Vale observar que foram considerados também de “pequenos” e “médios” aqueles produtores de citros que têm grandes áreas, mas de outras culturas. Independente da escala, a produtividade foi um ponto destacado como primordial pelos entrevistados para se garantir a boa rentabilidade com a cultura. Mesmo em anos de bons preços, se o rendimento dos pomares não for satisfatório, os ganhos podem ser fortemente impactados. Produtores entrevistados consideram ideal atingir produtividade média de 1.000 caixas por hectare e preço médio pago pela indústria de US\$ 4,50 a US\$ 5,00/cx. Estes citricultores ressaltam que esse patamar de preço é importante para se garantir o manejo adequado na cultura, sem reduzir a adubação – item que, por sua vez, influencia significativamente na produtividade. Além disso, esse valor possibilitaria a realização de outros tratamentos culturais constantes e também a renovações dos pomares. Outro ponto importante é a gestão do fluxo de caixa realizada por produtores durante a crise. Os que tinham recursos de outras culturas e/ou atividades conseguiram manter seus investimentos, sem recorrer a financiamentos bancários. Já os que não tinham alternativas e se viram obrigados a realizar financiamentos acabaram diminuindo muito a capacidade de futuros investimentos, já que qualquer sobra no caixa é direcionada à quitação das dívidas com os bancos.

RENOVAR

COMO OS CITRICULTORES GERENCIARAM A CULTURA DURANTE A CRISE?

Pequena escala de produção (até 50 hectares):

INVESTIMENTOS: Os citricultores entrevistados, no geral, reduziram os investimentos na laranja durante o período de crise, tanto em área quanto em número de funcionários e tratamentos culturais (principalmente adubação). Alguns citricultores, inclusive, faziam parte do grupo de médio porte, mas optaram por diminuir a área com a laranja, devido aos baixos preços da cultura e/ou à expansão do HLB (*greening*). Parte deste grupo optou por aumentar o volume de fruta destinado ao mercado de frutas de mesa, reduzindo, e até mesmo eliminando, a comercialização com a indústria.

FINANCIAMENTO DA PRODUÇÃO: Mesmo com reduções na área, no número de funcionários e nos tratamentos culturais, a maioria dos produtores de pequeno porte precisou de financiamento bancário para seguir na atividade. Alguns ainda utilizaram recursos próprios, obtidos com outras culturas, ou até mesmo “poupanças” restantes de outras safras. Entre aqueles que necessitaram de financiamentos, nem todos conseguiram quitá-los até a temporada 2015/16, situação que ainda pode comprometer investimentos na atividade citrícola.

PLANO DE NEGÓCIOS FUTUROS: Produtores deste grupo não têm muito ânimo em ampliar a atividade. Alguns ainda planejam continuar a troca de variedades (para frutas de mesa), enquanto outros apenas desejam retomar os tratamentos culturais necessários para o bom desenvolvimento dos pomares. Mesmo com a atual melhora no cenário, ainda há produtor com intenção de sair da cultura da laranja, assim que os financiamentos forem quitados ou quando os pomares precisarem ser renovados. A falta de ânimo está atrelada aos elevados custos de produção e à dificuldade de aumentar a produtividade. Além disso, teme-se que a crescente incidência de doenças, principalmente de HLB (*greening*), inviabilize a permanência na citricultura.

EXPANDIR

AB

Média escala de produção (entre 51 e 499 hectares):

INVESTIMENTOS: Os produtores de médio porte podem ser divididos em dois perfis: os diversificados e os dependentes da cultura da laranja. No geral, enquanto muitos membros do primeiro grupo optaram por aumentar a área com a citricultura nos últimos anos, os do segundo estão em situação mais complicada, com maior índice de desinvestimento. Além de corte na adubação, os que reduziram os investimentos trocaram insumos (em geral, defensivos) tradicionais por mais baratos (genéricos). Já os que tinham menor dependência da laranja na receita total da propriedade conseguiram manter seus investimentos na citricultura, acreditando em um futuro promissor com a atividade. Vale ressaltar que, para este grupo, rendimentos de outras culturas foram essenciais para a permanência na atividade citrícola.

FINANCIAMENTO DA PRODUÇÃO: A maioria dos produtores deste grupo recorreu a financiamentos bancários ou usou rendimentos de outras culturas. No caso dos financiamentos, muitos estão perto de quitar suas dívidas, usando rendimentos de outras atividades ou até mesmo vendendo parte do seu patrimônio.

PLANO DE NEGÓCIOS FUTUROS: Para os dois grupos de médio porte avaliados, praticamente não deve haver aumento de área com laranja, e uma parcela deve sair completamente da cultura nos próximos anos. As principais prioridades são quitar as dívidas ainda existentes, renovar áreas antigas (utilizando maior adensamento) e trocar variedades por outras que apresentem maior valor comercial – sobretudo, especializadas em mercado de mesa. Como o aumento nos custos ainda preocupa, citricultores deste grupo também almejam maior produtividade.

Grande escala de produção (Acima de 500 hectares):

INVESTIMENTOS: Esses produtores, no geral, registraram situação financeira mais favorável, mas, ainda assim, limitada. A maioria destes citricultores possuía contratos de longo prazo com a indústria, em dólar, com garantia de comercialização e de um preço mínimo, facilitando o planejamento da atividade. Muitos conseguiram manter seus investimentos em tratamentos culturais, e alguns até mesmo optaram por aumentar a área com citros no período de crise de preços.

FINANCIAMENTOS: Houve, no geral, necessidade de financiamentos bancários e/ou de utilização de rendimentos próprios ou de outras culturas.

PLANO DE NEGÓCIOS FUTUROS: A intenção de aumentar a área é baixa, mas a maioria dos citricultores de grande porte pretende renovar seus pomares (utilizando maior adensamento), incluir a irrigação e realizar a troca de parte dos maquinários. Além disso, alguns também pretendem aumentar a participação da comercialização com o mercado de fruta *in natura*. Os limitantes da sustentabilidade da cultura, segundo os entrevistados, são a dificuldade em se aumentar a produtividade (principalmente devido ao clima e ao HLB [*greening*]), a escassez de mão de obra e os elevados custos de produção).

OS NOVOS "CAMINHOS" DA CITRICULTURA

Diante da recente crise, novos caminhos precisaram ser tomados por citricultores paulistas e decisões futuras vão depender da atual situação econômica da propriedade. Visando analisar os custos e a rentabilidade da atividade citrícola entre o período pré-crise (safra 2011/12) e pós-crise (2014/15), a **Hortifruti Brasil** escolheu três propriedades que

representam especialmente os citricultores de pequeno e médio portes, que foram os mais prejudicados pela crise. Essas três propriedades fazem parte da amostra de 12 fazendas que a Equipe Cepea/Citros utilizou para os estudos de custo de produção em parceria com a Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de São Paulo (Faespp) na temporada 2011/12.

ERRADICAR

FAZENDA 1

TOMADA DE DECISÃO DURANTE A CRISE: Redução da área citrícola e dos tratos culturais, com severo corte nos gastos de muitos insumos.

COMO FOI A GESTÃO DE CUSTOS ENTRE 2012 E 2015? O defensivo foi o único item que essa propriedade ainda optou por aumentar a utilização, devido ao maior número de pulverizações para o HLB (*greening*), pinta-preta e outras doenças e pragas. Além disso, esta fazenda teve maiores custos com erradicações. O menor investimento em tratos culturais, por sua vez, resultou em queda na produtividade média. Com isso, o produtor teve que recorrer a financiamento para completar o caixa da fazenda, e parte das dívidas foi quitada por meio de receitas advindas de outras atividades agrícolas.

VIABILIDADE FUTURA: Apesar da redução de mais da metade da área de citros, o custo fixo desta propriedade aumentou, já que o produtor não conseguiu se desfazer de todo o patrimônio da atividade (como máquinas agrícolas, entre outros). Além disso, o corte de insumos comprometeu a produtividade, limitando uma redução nos custos de produção. Este citricultor acredita que não há condições de se manter na atividade e deve, aos poucos, excluir toda a produção.

MANTER

FAZENDA 2

TOMADA DE DECISÃO DURANTE A CRISE: Captação de financiamentos de bancos para completar o caixa da fazenda, já que a laranja é a principal atividade desta propriedade.

COMO FOI A GESTÃO DE CUSTOS ENTRE 2012 E 2015? Redução da área de produção com laranja, alterações no manejo e captação de financiamentos para conseguir se manter na atividade. No entanto, como a receita depende quase que exclusivamente da cultura da laranja, esta propriedade ainda não conseguiu quitar todas as dívidas e está com dificuldade de conseguir mais capital para investir na cultura. Porém, o perfil deste produtor é persistente e tradicional no setor, mesmo diante de uma sequência de rentabilidades negativas. Os gastos com a mão de obra e despesas gerais subiram, uma vez que houve reajuste salarial e aumento de tarifas. O custo com o manejo da cultura também se elevou, devido à maior incidência de HLB (*greening*) e às erradicações.

VIABILIDADE FUTURA: Este produtor ainda quer se manter na atividade, por falta de alternativas na região. No entanto, vai exigir um esforço extra para sanar suas dívidas e, para retomar sua capacidade de investimento em renovação do pomar, a saída encontrada foi vender parte do patrimônio.

EXPANDIR

FAZENDA 3

TOMADA DE DECISÃO DURANTE A CRISE: O produtor expandiu a produção de laranja no período de crise com a receita de outras culturas.

COMO FOI A GESTÃO DE CUSTOS ENTRE 2012 E 2015? Por não depender exclusivamente da laranja, este produtor utilizou a receita de outras culturas para ampliar os investimentos na citricultura. A produtividade entre as safras 2011/12 e 2014/15 aumentou em 79%, visto que a maior parte dos pomares alcançou o pico de produtividade na última temporada avaliada, além de estar localizada em uma região com baixa incidência de HLB (*greening*). Por conta da maior produtividade, o custo de produção por caixa foi menor na temporada 2014/15.

VIABILIDADE FUTURA: O produtor, por trabalhar com outras culturas, conseguiu ampliar sua produção citrícola em momentos difíceis do setor e pode recuperar, nos próximos anos, boa parte dos seus investimentos, por conta da alta dos preços da laranja. Além disso, a baixa incidência do HLB (*greening*) na região minimiza problemas de custo e favorece a produtividade.

ANÁLISE DE RENTABILIDADE E CUSTOS DE 3 PROPRIEDADES CITRÍCOLAS DO ESTADO DE SÃO PAULO

Propriedade Safrá Região	Fazenda 1		Fazenda 2*		Fazenda 3	
	2011/12	2014/15	2011/12	2014/15	2011/12	2014/15
	Norte		Centro		Sudoeste	
Área total (ha)	59,05	22,96	218,82	206,00	381,68	402,35
Área em produção (ha)	47,40	22,96	195,40	154,00	345,85	330,60
Produtividade (cxs/ha)	804,32	704,75	1.133,36	792,58	674,63	1.213,49

Item	COMPOSIÇÃO DOS CUSTOS					
	R\$/hectare	R\$/hectare	R\$/hectare	R\$/hectare	R\$/hectare	R\$/hectare
A. Mão de obra	2.903,55	1.451,96	2.609,87	2.958,77	1.270,05	1.561,27
B. Operações mecânicas	1.368,56	702,39	1.212,46	1.286,63	796,35	2.344,12
C. Fertilizantes	1.899,15	162,09	2.045,81	682,57	1.215,53	2.583,72
D. Defensivos	679,32	990,43	1.119,39	1.417,45	1.427,32	1.127,06
E. Replante/Erradicação	48,26	223,00	-	154,16	1,81	7,02
F. Irrigação	322,35	470,12	230,79	224,11	-	-
G. Despesas gerais	1.083,65	810,36	1.302,23	1.592,29	565,29	848,40
H. Colheita e Frete	2.982,31	2.210,82	4.333,16	3.169,32	2.440,92	5.144,62
I. Custo do Capital de Giro	797,27	484,46	936,08	836,26	614,28	990,58
J. CUSTO OPERACIONAL	12.084,44	7.505,63	13.789,78	12.321,56	8.331,56	14.606,80
K. CARP	2.902,70	3.633,07	3.721,00	3.326,78	2.091,53	2.640,16
L. Custo de Oportunidade da Terra	1.343,18	1.881,70	1.557,71	1.344,07	684,05	619,83
M. CUSTO TOTAL (CT)	16.330,32	13.020,40	19.068,49	16.992,41	11.107,14	17.866,80
N. ENDIVIDAMENTO (E)	-	1.789,98	-	8.873,91*	-	-

AVALIAÇÃO	R\$/cx	R\$/cx	R\$/cx	R\$/cx	R\$/cx	R\$/cx
CUSTO TOTAL	20,30	18,48	16,82	21,44	16,46	14,72
PREÇO RECEBIDO	15,88	10,00**	13,97	13,00	14,00	14,00
LUCRO (PREÇO - CT - E)	-4,42	-11,02	-2,85	-6,71	-2,46	-0,72

*O valor da dívida da Fazenda 2 na safra 2014/15 é o acumulado de três anos. Se esta dívida fosse referente ao custeio de um ano, esta seria de R\$ 2.957,97/ha.

**Venda somente de precoces.

ALTA DOS PREÇOS GARANTE A SUSTENTABILIDADE DO SETOR?

A recente elevação nos preços da laranja alivia o fluxo do caixa do produtor. No entanto, essa alta, por si só, não é garantia de permanência na cultura para uma parcela de citricultores. Os pequenos e médios produtores, no geral, estão com um quadro de endividamento elevado e com baixa capacidade de investimento. Além da ótica financeira, há outros desafios estruturais, como o avanço do HLB (*greening*), a desigualdade de precificação da caixa da laranja e o avanço dos pomares próprios por parte da indústria. Somado a isso, as adversidades climáticas também estão reduzindo a produtividade média da cultura nos últimos anos. Diante disso, na avaliação de muitos produtores, a alta dos preços pode ajudar o gerenciamento da saída da atividade para aqueles que já tomaram essa decisão. Para os "resilientes", a recomendação é sanar e/ou equacionar o mais rápido possível as dívidas e recuperar a capacidade de investimento no setor para apro-

veitar o cenário positivo. Um aprendizado importante dessa crise é que os pequenos e médios produtores, para seguirem no setor, terão que adotar um modelo de negócio mais diversificado (menos dependente da indústria). Além disso, a gestão do controle do HLB (*greening*) tem que ser compartilhada com os vizinhos para que seja mais efetiva, e o mecanismo de remuneração da caixa de laranja tem que produzir um melhor efeito distributivo. As propriedades de maior porte, no geral, já possuem boa parte dessas características: são mais diversificadas, conseguem contratos de longo prazo com a indústria e a maior escala de produção auxilia num controle mais efetivo do HLB (*greening*). Há espaço para todos, mas os desafios de se manter na atividade são maiores para os pequenos e médios produtores. Para esse grupo, são importantes ações coletivas e individuais que tornem o modelo de negócios menos arriscado na citricultura. 🍊

SEM A ESTRELINHA*, A ÚNICA ESTRELA QUE VAI BRILHAR É A SUA PRODUÇÃO.

Priori Top: controle e produtividade.



*Antracnose - *Colletotrichum gloeosporioides*.

Informe-se sobre e realize o manejo integrado de pragas.
Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos.

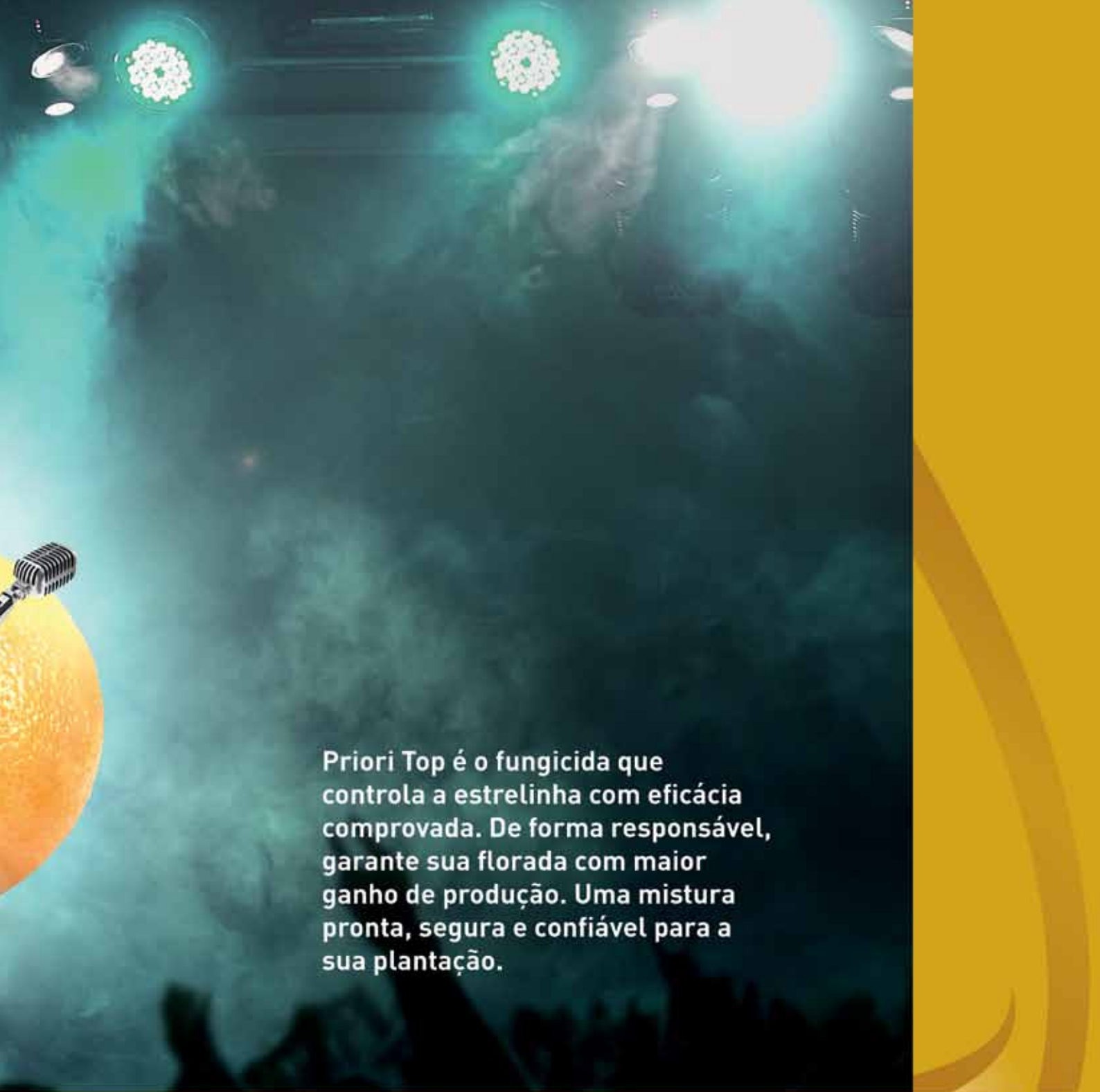
ATENÇÃO Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRONÔMICO.



c.a.s.a.
0800 704 4304

www.syngenta.com.br



Priori Top é o fungicida que controla a estrelinha com eficácia comprovada. De forma responsável, garante sua florada com maior ganho de produção. Uma mistura pronta, segura e confiável para a sua plantação.

 **Priori Top**[®]

syngenta.

TM



Safra das secas 2016 terá menor produtividade

Com o início da safra das secas, área colhida em maio será menor

O início da safra das secas de batata não será suficiente para aumentar a área de colheita do mês de maio, que deve ser 8,4% menor em relação ao mês de abril. Já a oferta vai depender do nível de produtividade, que não deve mudar nas praças que já ofertaram batata em abril. Pode haver quebra no rendimento na temporada das secas, embora ainda não seja possível estimar sua proporção. A queda ocorre devido ao excesso de chuva durante o plantio e desenvolvimento das plantas no primeiro trimestre do ano. Paralelamente à safra das secas, em maio, as regiões de Bom Jesus (RS), Água Doce (SC), Triângulo Mineiro e Guarapuava (PR) ainda ofertarão batata da safra das águas. Juntas, elas devem representar 62,72% da área total no mês. O restante fica para as praças de Curitiba, Irati, São Mateus do Sul e Ponta Grossa (PR), Ibiraiaras (RS), Sul de Minas e Sudoeste Paulista.

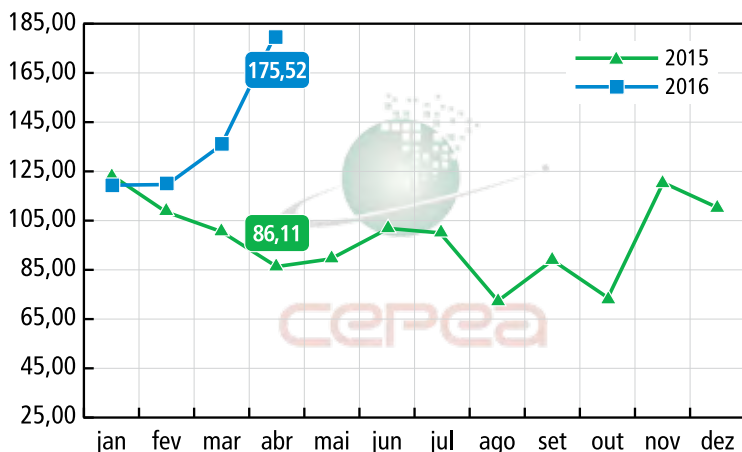
Colheita da safra das secas é iniciada em maio

A temporada das secas deve iniciar, em maio, em todas as praças, com previsão de que 22,04% da área total seja colhida. Apenas Sudoeste Paulista ainda não terminou o cultivo. Até o final do mês, restam cerca de 18% da região para ser colhida. Após as chuvas volumosas no início do ano, a praça paulista passou por um período seco na primeira quinzena de abril. Porém, isso não foi prejudicial no

Sudoeste, já que a maior parte dos produtores planta em áreas irrigadas. No Paraná, a safra foi prejudicada pelo excesso de chuva durante o plantio, seguido de duas semanas de estiagem no final do cultivo (últimas semanas de março), que pode prejudicar a produtividade inicial. Em Curitiba, a estimativa é que a perda de produtividade possa chegar entre 20% a 30%. Em Ponta Grossa, 90% das lavouras foram prejudicadas por causa das chuvas de granizo que ocorreram pontualmente em algumas áreas. Em Ponta Grossa, São Mateus do Sul e Irati, ainda não foram relatadas perdas por conta do clima. Produtores do Paraná informaram, também, que houve elevada incidência de mosca branca e larva-alfinete, que, além de elevar os custos de produção, podem prejudicar ainda mais a produtividade e qualidade do tubérculo. No Sul de Minas, o excesso de precipitação durante o plantio também deve trazer perdas (apodrecimento de sementes, problemas fitossanitários, como canela-preta), que devem afetar a produtividade da temporada das secas.

Safra das águas é praticamente finalizada

Até o final de abril, 88,80% da área cultivada na safra das águas foi colhida e comercializada, restando 10,70% para maio, mês em que haverá colheita em Guarapuava (PR), Água Doce (SC), Bom Jesus (RS) e cerrado de Minas Gerais. A temporada das águas foi marcada pelo excesso de chuva (tanto no período de plantio quanto no de colheita), perdas de produtividade (ficou abaixo do potencial produtivo em todas as regiões), problemas fitossanitários (como nematoide, canela-preta e larva-alfinete) e, conseqüentemente, aumento dos custos de produção. Porém, apesar dos problemas, na média, a rentabilidade foi positiva. Aqueles produtores que não tiveram quebra de safra muito acentuada, devido ao elevado patamar de preços, conseguiram uma boa capitalização. Na média da safra, os preços da batata especial tipo ágata (beneficiador) fechou em R\$ 107,49/sc de 50 kg, valor 112,55% acima do custo de produção, que foi estimado em R\$ 50,57/sc.



Preço alcança novo recorde em abril

Preços médios de venda da batata ágata no atacado de São Paulo - R\$/sc de 50 kg

Fonte: Cepea

Hortifruti Visite a HF Brasil na 23ª Hortitec!

Setor Azul - 22 a 24 de Junho - Holambra (SP)

Convites: ☎ 19 3429.8808 | 📞 19 99107.4710

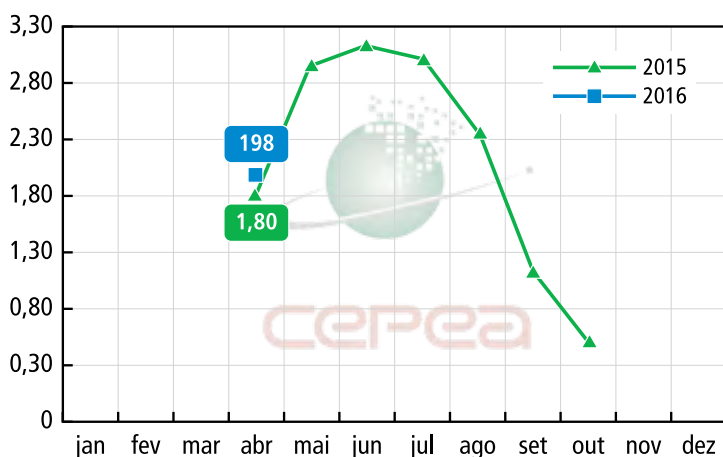


foto: Enio Santos - Ituporanga (SC)

Oferta nacional aumenta a partir de maio

Nordeste intensifica colheita em maio

Na segunda quinzena de maio, produtores da região de Irecê (BA) devem intensificar colheita. A maior oferta se deve pelo plantio em fevereiro, período que as chuvas cessaram na região. Com isso, produtores conseguiram cultivar em maior intensidade, aumentando a área a ser colhida em maio. Os resultados do primeiro mês de oferta (abril) foram animadores. Mesmo com a incidência de tripes, em abril, a produtividade também foi boa em Irecê já que os produtores conseguiram um bom controle da praga. Em média, a região baiana colheu 94 t/ha em abril e a oferta promete continuar alta até a primeira quinzena de junho. No Vale do São Francisco, a demanda também será intensa no final de maio – nesta praça, a colheita iniciou em abril com boa produtividade e preços elevados. Em abril, a média de comercialização no Vale foi estimada em R\$ 1,84/kg ao produtor. Os preços mais baixos nesta região, quando comparados aos de Irecê, se devem principalmente pela qualidade, pois a altitude da região de Irecê favorece o cultivo da cebola, pelas temperaturas mais amenas na parte da noite. Além disso, o maior investimento em tecnologia na região também contribui para a melhor qualidade. Mesmo com os bons resultados da cebola no Nordeste neste início de safra, a falta de chuva já preocupa cebolicultores. Desde janeiro não são registrados níveis significativos de precipitações, tanto em Irecê quanto no Vale do São Francisco.



Safra na BA se inicia em abril com preço em alta

Preços médios recebidos por produtores de Irecê pela cebola híbrida na roça - R\$/kg



Fonte: Cepea

Colheita de bulbinho inicia em Divinolândia

A colheita dos bulbinhos em Divinolândia (SP) inicia na segunda quinzena de maio. Produtores da região enfrentaram dificuldades no plantio devido às chuvas. Este cenário preocupou produtores com relação ao desenvolvimento dos bulbos que foram semeados com excesso de água. Até o início de maio, as áreas cultivadas não apresentaram grandes problemas em relação ao clima. Contudo, cebolicultores acreditam que a produtividade será menor nesta safra, devido às chuvas no plantio e o calor excessivo no desenvolvimento dos bulbos (abril). Segundo colaboradores, a maioria das sementes utilizadas para a produção dos bulbinhos foi de híbrida, totalizando praticamente 100% da produção.

Argentina pode enviar menos cebola ao Brasil neste ano

O mês de maio normalmente costuma ter forte entrada de cebolas argentinas no País. Entretanto, neste ano, a safra do país argentino foi prejudicada pela chuva, o que acabou limitando a oferta e qualidade dos bulbos. Normalmente, cerca de 60% da produção argentina é destinada ao Brasil. Mas, para 2016, agentes acreditam que o volume possa ficar abaixo de 35%, pois há necessidade de abastecerem o próprio mercado. Porém, quando comparado o primeiro trimestre deste ano com o mesmo período de 2015, as importações dobraram, não apenas da Argentina, mas também considerando outros destinos – situação que reflete a escassez de oferta no Brasil. Assim, boa parte das cebolas que normalmente é enviada ao Brasil em maio foi antecipada para os primeiros meses do ano. Diante da falta do produto no Brasil e da quebra de safra na Argentina, há uma maior participação europeia nas importações, cenário que se repete ao do ano passado. Além dos principais exportadores do Brasil (Argentina e Europa), também há entrada de bulbos vindos do Chile e Uruguai.

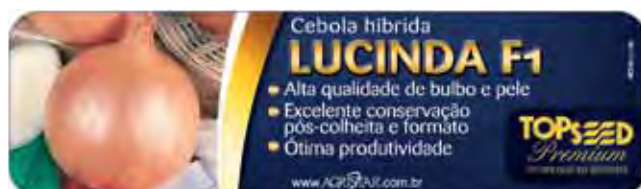




foto: José Antônio Alves de Souza - Caratinga (MG)

Temperaturas elevadas adiantam safra de inverno

Intensificação da safra de inverno diminui cotações

A colheita da safra de inverno se intensificou em abril, levando à queda nos preços do tomate. Na média do mês, nas regiões acompanhadas pelo Hortifruti/Cepea, o fruto foi comercializado por R\$ 27,70/cx de 22 kg, valor 37% menor que o de março. O aumento na oferta do tomate é resultado do adiantamento da colheita da safra de inverno em Paty do Alferes (RJ), Mogi Guaçu e Sumaré (SP), por conta das altas temperaturas em praticamente todo o mês. Outro fator que pressionou as cotações foi a elevada proporção de tomates de menor padrão (ponteiros) da safra de verão. Do lado da demanda, o mercado seguiu desaquecido. Agentes relataram dificuldades no escoamento da mercadoria devido, principalmente, à retração de consumidores. A expectativa é que, como os tomates que seriam ofertados em maio foram colhidos em abril e a safra de verão está no final, o volume a ser disponibilizado neste mês seja um pouco menor.

Safra de verão se encerra no azul

As principais regiões produtoras da safra de verão encerram a colheita da temporada 2015/16 em maio. Com exceção da região de Caçador (SC), onde produtores já finalizaram as atividades em abril. O resultado da safra foi positivo, com preços elevados no início do ano, período no qual a oferta de frutos foi menor. A chuva foi um fa-

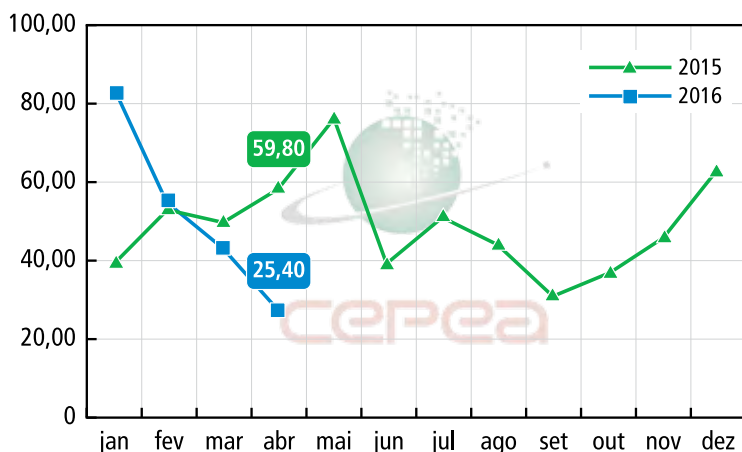
tor determinante para as principais regiões, uma vez que no Agreste Pernambucano atenuou problemas associados à seca. Já no Sul do País, as precipitações intensas prejudicaram as lavouras, especialmente em Caçador e em Reserva (PR), acarretando em perdas de produtividade e qualidade dos frutos. O preço médio do tomate salada 2A nas regiões acompanhadas pelo Hortifruti/Cepea foi de R\$ 27,70/cx de 22 kg em abril, que acabou sendo superado pelo mínimo estimado para se produzir uma caixa, de R\$ 28,75. As atividades de campo referentes à temporada de verão 2016/17 terão início em agosto.

Incidência de mosca minadora é verificada em todo País

Em abril, houve elevada incidência de mosca minadora nas principais regiões ofertantes. O problema ocorreu principalmente nas lavouras de Minas Gerais e Rio de Janeiro, como também no Agreste Pernambucano, Bahia e Sul do País. Geralmente, a praga se desenvolve em períodos de clima seco e quente, e nem mesmo as chuvas conseguiram afastar a mosca do campo – esta praga tem alta mobilidade e reprodução acelerada. Nas regiões onde o problema foi observado, a produtividade foi afetada e os custos se elevaram significativamente por conta da alta dosagem de defensivos. A expectativa dos produtores é que, a partir de maio, a queda nas temperaturas possa amenizar a propagação da mosca.

Plantio de tomate rasteiro para a indústria é finalizado

Foi encerrado em abril o plantio de tomate rasteiro destinado à indústria. Segundo colaboradores do Cepea, a perspectiva de produtividade é boa para esta temporada. A previsão inicial é de pequeno aumento de área em relação ao ano anterior, quando foram plantados 18.539 hectares. O cultivo de tomate industrial está concentrado em Goiás, mas também ocorre em São Paulo e Minas Gerais. A colheita desse tipo de tomate deve ocorrer entre o fim de junho e outubro.



Preço continua caindo em abril

Preços médios de venda do tomate salada 2A longa vida no atacado de São Paulo - R\$/cx de 22 kg

Fonte: Cepea

Hortifruti Visite a HF Brasil na 23ª Hortitec!

Setor Azul - 22 a 24 de Junho - Holambra (SP)

Convites: ☎ 19 3429.8808 | 📞 19 99107.4710

Janáína

Tomate Salada Indeterminado **F1**

Resistências/Tolerâncias:

V, F2, N, TMV, TYLCV, TSWV

WINNERS
OS PRODUTOS VENCEDORES

 **FELTRIN**
SEMENTES

(54) 2109.4400 www.sementesfeltrin.com.br



foto: Mateus G. Riva - Ipê (RS)

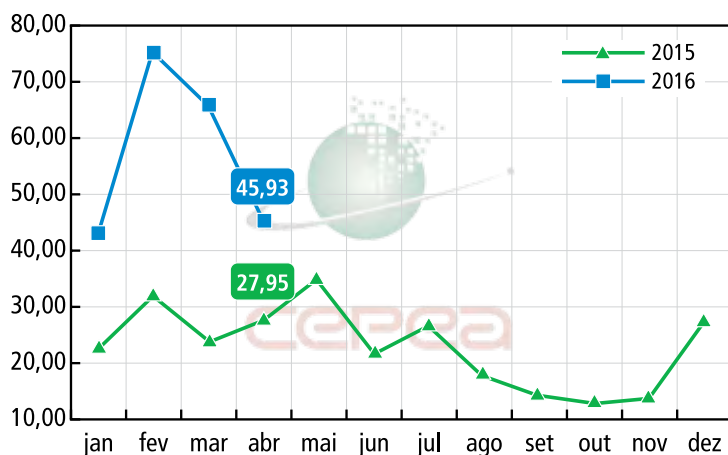
Chuvas do início do ano ainda refletem no mercado mineiro

Oferta volta a recuar em maio em MG

O volume de cenouras colhidas nas roças de São Gotardo, Santa Juliana e Uberaba (MG) deve ser menor em maio frente ao de abril, o que poderá valorizar a raiz mineira. As chuvas no início deste ano dificultaram as atividades de campo. Com isso, produtores mineiros foram forçados a reduzir o ritmo de plantio dessas lavouras, que seriam colhidas em maio. Esse cenário é contrário ao observado na segunda quinzena de abril, quando o período de colheita da raiz coincidiu em muitas propriedades e a oferta aumentou significativamente. Na média do mês passado, a caixa “suja” de 29 kg foi comercializada a R\$ 45,93, queda de 31% em comparação a março. Em relação ao preparo para a temporada de inverno, 20% da área esperada para este ano em Minas Gerais deve ser cultivada em maio, conforme dados coletados pelo Hortifruti/Cepea. Produtores temem que, caso o tempo fique muito seco nos próximos meses, o crescimento da raiz seja prejudicado. A colheita da safra de inverno está prevista para se iniciar em julho.

Alto patamar de preço enfraquece demanda no atacado

As cenouras comercializadas na Ceagesp apresentaram preços altos nos primeiros quatro meses de 2016. Conforme levantamentos do Hortifruti/Cepea, a maior média deste ano foi observada em fevereiro, quando a caixa de 20 kg da



Cotações da cenoura fecham em queda em abril

Preços médios recebidos por produtores de São Gotardo pela cenoura “suja” na roça - R\$/cx 29 kg

cenoura tipo 3A foi vendida no atacado paulistano por R\$ 84,11. Já em abril, as cotações da raiz foram um pouco menores do que as do primeiro trimestre, por conta da desvalorização ocorrida na segunda quinzena do mês – a média mensal foi de R\$ 62,63/cx 20 kg da cenoura 3A. Ainda assim, os altos preços e a diversificação da qualidade das cenouras ofertadas na Ceagesp limitaram a demanda no correr de abril. De janeiro a abril deste ano, a caixa foi vendida no atacado paulistano por R\$ 71,08, em média, 29% acima do mesmo período de 2015, em termos reais (valores foram atualizados por IPCA). Já em maio, a previsão é de que as raízes voltem a se valorizar no atacado, mas, caso as vendas sigam enfraquecidas, a possível alta no preço pode ser limitada.

Plantio de inverno segue favorável no RS

O plantio de cenouras da safra de inverno no Rio Grande do Sul, que se iniciou em março, segue conforme o planejado por produtores consultados pelo Hortifruti/Cepea. Assim, devem ser cultivados, neste mês, 15% do total esperado para a temporada. O clima tem sido favorável ao desenvolvimento das raízes, apesar de o volume elevado de precipitações em março ter deixado produtores em alerta. Até mesmo as geadas que ocorreram em abril não prejudicaram o desenvolvimento das raízes. Nas praças de Caxias do Sul, Antônio Prado e Vacaria (RS), as primeiras lavouras de inverno devem ser colhidas em julho e colaboradores do Hortifruti/Cepea têm expectativa de boas produtividade e qualidade. Quanto à colheita de cenoura da safra de verão, em andamento, o clima em abril favoreceu o desenvolvimento das plantas e a produtividade média foi elevada no mês. Esse cenário resultou em maior volume de cenouras ofertadas em relação aos meses anteriores, quando as lavouras ainda sofriam os impactos das chuvas volumosas do início do ano, especialmente em janeiro. Na média de abril, as raízes do Rio Grande do Sul foram comercializadas por R\$ 26,38/cx “suja” de 29 kg, 8% superior à de março.



Fonte: Cepea

Hortifruti Visite a HF Brasil na 23ª Hortitec!

Setor Azul - 22 a 24 de Junho - Holambra (SP)

Convites: ☎ 19 3429.8808 | 📞 19 99107.4710

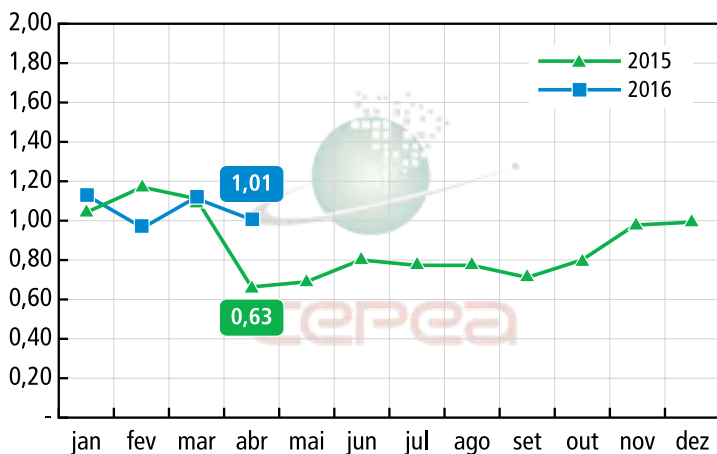


foto: Everton Kremer

Produtores iniciam transplante de inverno

Colheita da safra de inverno começa em junho

Em maio, o transplante da safra de inverno 2016 deve ganhar ritmo em Mogi das Cruzes e Ibiúna (SP). As atividades de campo para a temporada começaram em abril e seguem até outubro, enquanto a colheita se inicia em junho e vai até meados de novembro deste ano. Até o início de maio, não havia expectativas de alteração na área cultivada frente ao ano passado. Portanto, durante a safra, devem ser cerca de 16.200 hectares de alface na soma das duas regiões produtoras. Quanto à colheita da temporada de verão 2015/16, esta deve se encerrar no final deste mês, com preços não muito atrativos ao produtor paulista. Além da ampla oferta prevista de folhosas, a queda nas temperaturas fez com que o consumo de alface diminua, apesar de também desacelerar o desenvolvimento da produção nas roças. Em abril, os preços estiveram altos especialmente no início do mês por conta de perdas na produção ocasionadas pela chuva de granizo. Contudo, com o clima favorável no restante do mês, a produção se recuperou e, conseqüentemente, as cotações foram pressionadas. Nas roças de Mogi das Cruzes, a alface crespa foi comercializada por R\$ 18,56/cx com 20 unidades em abril, valor acima do custo de produção estimado para cobrir os gastos no mês, que foi de R\$ 13,60/cx. Considerando-se a média parcial da safra verão de dez/14 a abril/16, a folhosa foi comercializada por R\$ 15,94/cx com 20 unidades em Mogi das Cruzes, o que é acima do custo de



Preço da americana reduz em abril na Ceagesp

Preços médios de venda da alface americana no atacado de São Paulo - R\$/ unidade

Fonte: Cepea

produção para o período, indicando uma safra com rentabilidade positiva ao produtor que conseguiu obter boa produtividade.

Falta de chuva preocupa produtores mineiros

Em abril, o clima em Mário Campos (MG) foi de temperaturas altas e pouca chuva. Esse cenário ampliou a proliferação de pragas, sobretudo de tripses, transmissor do vira-cabeça. A virose tem causado perdas no campo desde o início do ano, diminuindo a oferta da região e forçando produtores a buscar folhosas em outras praças, como Nova Friburgo (RJ) e Piedade (SP). Além disso, como a região de Mário Campos tem histórico de seca, a falta de precipitações vem preocupando produtores quanto a uma possível escassez de água. Alguns colaboradores do Hortifruti/Cepea já registraram baixa nos reservatórios utilizados nos últimos meses e acreditam que pode faltar água ainda antes do início do inverno, que começa em junho. A apreensão se reflete nos investimentos feitos pelos produtores e o transplante de inverno, iniciado em abril, segue lento, com a colheita da temporada programada para junho em Mário Campos.

Frio deve reduzir consumo da alface

A queda nas temperaturas em maio no Sudeste não tem animado o setor de folhosas. Isso porque, segundo atacadistas consultados pelo Hortifruti/Cepea, o consumo de alface costuma recuar em períodos de tempo frio e, como o mercado já desaquecido, a possibilidade de retração na demanda deixa produtores e atacadistas receosos. Em abril, mesmo com o forte calor registrado, a demanda não absorveu totalmente a oferta de folhosas, que esteve elevada, sobretudo na segunda quinzena do mês, pressionando as cotações. Na média de abril, a alface crespa foi comercializada na Ceagesp por R\$ 17,96/cx com 24 unidades, a lisa por R\$ 17,95/cx com 24 unidades e a americana por R\$ 18,16/cx com 18 unidades. Esses valores são 7% (crespa), 13% (lisa) e 10% (americana) inferiores aos praticados em março.





Oferta aumenta e pressiona margem do produtor

Os preços do melão devem seguir em queda em maio, uma vez que sua oferta pode aumentar. Além disso, o consumidor está cauteloso nas compras da fruta, devido à instabilidade econômica. Em meados de abril, as cotações do melão, que estavam em patamares elevados, caíram fortemente –, mas ainda superaram as do mesmo mês de 2015. Na edição anterior, a **Hortifruti Brasil** havia mencionado que os valores não deveriam registrar fortes quedas em abril, visto que a oferta deveria ser mais escalonada. Porém, a colheita no Vale do São Francisco (BA/PE) foi intensificada no final do mês, enquanto a demanda esteve enfraquecida. Mesmo com as recentes quedas nos preços do melão, esse movimento é de reajuste, uma vez que os valores praticados de janeiro a março estiveram bastante elevados, em decorrência da oferta reduzida. Nesse cenário, e com os custos em alta, a margem ao produtor deve ser mais pressionada em maio.

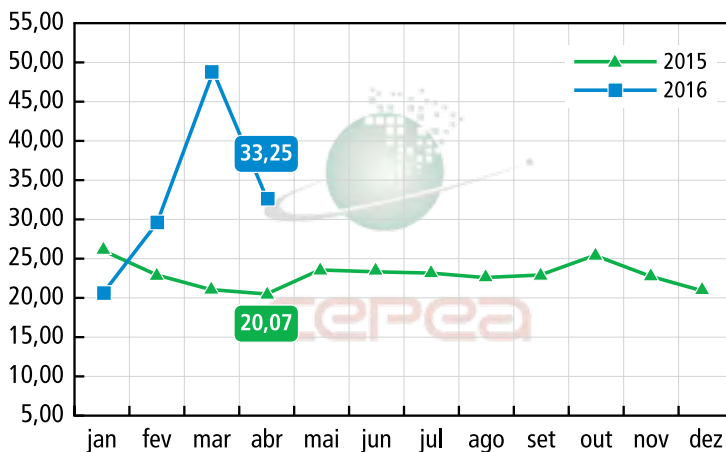
Em entressafra, RN/CE se preparam para a campanha 2016/17

Entre abril e julho (entressafra), produtores do Rio Grande do Norte/Ceará, que seguiram com o cultivo de melão, têm trabalhado apenas com as variedades amarelo e pele de sapo. Isso porque as outras são mais suscetíveis às chuvas que podem ocorrer na região nesses meses. Durante a entressafra, a produção chega a recuar até 80%,

motivo pelo qual o volume no mercado interno é bem menor e, os preços, mais atrativos. É nesse período, também, que produtores do RN/CE começam a se planejar para a temporada 2016/17. Exportadores negociam os contratos de exportação e estimam a área a ser cultivada para suprir os pedidos. Por enquanto, a expectativa inicial é de manutenção da área no RN/CE, uma vez que o início das negociações mostrou tendência de estabilidade frente ao ano passado. Além disso, a água ainda pode ser um fator limitante, já que a crise hídrica ainda predomina na região. Produtores devem ficar atentos também ao *La Niña*, fenômeno que pode trazer chuvas acima da média para o RN/CE no período de colheita, comprometendo a produtividade e a qualidade.

Mercado para o pele de sapo cresce na Europa

Na Europa, a oferta do melão pele de sapo, proveniente de Senegal, se encerra em abril de acordo com notícia veiculada no site *Fresh Plaza*. A fruta do país africano teve qualidade bastante satisfatória durante a safra, tanto na aparência quanto na doçura. Além disso, os preços foram bons em abril, tendo em vista que a safra brasileira foi menor no final da campanha e a disponibilidade da fruta para exportação esteve limitada. A oferta do melão senegalês acaba assim que o produto de Almeria (Espanha) entra no mercado. Em abril, Almeria deu início à comercialização do melão gália e, em sequência, ao pele de sapo, com uma semana de antecedência em comparação com o ano passado. O volume não foi significativo neste período, já que poucos colheram. Para maio, a oferta deve aumentar, com mais produtores espanhóis abastecendo o mercado. A área de cultivo na Espanha deve ser levemente menor em 2016, apesar de a demanda por melões pele de sapo dentro e fora da Espanha estar crescendo a cada ano. A princípio, as condições de mercado para o melão seguem com expectativas positivas na Europa, com a interferência quase unicamente das condições climáticas que podem ou não inibir o consumo do melão.



Preço do amarelo despenca em abril

Preços médios de venda do melão amarelo tipo 6-7 na Ceagesp - R\$/cx de 13 kg

Fonte: Cepeca

Hortifruti Visite a HF Brasil na 23ª Hortitec!

Setor Azul - 22 a 24 de Junho - Holambra (SP)

Convites: ☎ 19 3429.8808 | 📞 19 99107.4710



foto: Nicole Carvalho - Vacaria (RS)

Colheita de maçã no Sul deve ser finalizada em maio

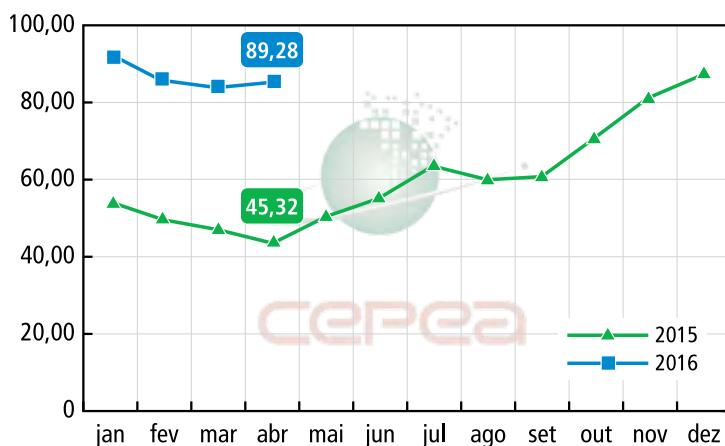
Com fim da colheita, poda é iniciada no Sul

A colheita de maçã fuji deve ser finalizada em maio em todas as regiões produtoras do Sul acompanhadas pelo Hortifruti/Cepea. Após o término da colheita, produtores devem iniciar o preparo da próxima safra, realizando os trabalhos de poda verde. Parte dos produtores de São Joaquim (SC) que planejava antecipar a poda de alguns pomares em meados de abril teve que interromper a atividade, devido a uma onda de calor que chegou a ocasionar brotamento precoce. O calor em grande parte de abril foi considerado atípico por produtores. Apenas no final do mês que as temperaturas caíram e as atividades de podas puderam ser iniciadas normalmente.

Demanda aquecida mantém firme preço

O ritmo de vendas de maçã no correr de abril foi considerado satisfatório por agentes. Com a demanda firme, produtores conseguiram manter os preços de venda da fruta. No geral, agentes afirmaram que a procura esteve mais acirrada por maçãs Cat 1 graúdas, que teve oferta mais restrita em abril. A disponibilidade de maçã gala desta categoria e calibre pode acabar mais cedo neste ano, em setembro, por conta da menor produção.

Estoque de gala e fuji é elevado na UE



Preços se recuperam em abril

Preço médio de venda da maçã gala Cat 1 (calibres 80 -110) na Ceagesp - R\$/cx de 18 kg

Fonte: Cepea

Os estoques de maçã na Europa em 1º de março deste ano estavam 0,5% maiores que os do mesmo período de 2015, somando 2,8 milhões de toneladas, conforme dados mais recentes da Associação Mundial de Pera e Maçã (Wapa). As frutas mais estocadas, em volume, eram a *golden*, *idared* e *jonagold*. As variedades exportadas pelo Brasil para a União Europeia, gala e fuji, estavam com volumes 6,1% e 12,6% maiores, respectivamente. A Polônia, maior produtora de maçã da UE, tinha em estoque 897 mil toneladas da fruta no início de março, volume recorde e 11% acima do mesmo período de 2015 – esse cenário é resultado do embargo russo aos produtos europeus. A maior parte do volume de maçãs que era importada pela Rússia era proveniente da Polônia. Já o mercado de sucos no país polonês, por outro lado, segue intenso para as maçãs de baixa acidez, de acordo com o *Juice Market*. Os preços do suco da Polônia estão atrativos para o principal comprador, os Estados Unidos. O mercado europeu para o suco do continente é mais restrito, já que a concorrência é muito acirrada com produtos mais baratos da China e da América do Sul.

Maçãs argentinas e chilenas dividem espaço com nacionais

A safra brasileira 2015/16 de maçã gala apresenta maior proporção de frutas médias e miúdas. Com isso, para atender a demanda de alguns clientes, houve necessidade de importação de frutas graúdas. A maçã importada, que embora apresente preços elevados em relação à fruta nacional, tem apresentado boa liquidez na Ceagesp, onde os preços médios em abril foram de R\$ 123,33/cx de 19 kg para a *red* argentina e R\$ 110,71/cx de 19 kg para a *red* chilena. A qualidade da maçã importada, segundo atacadistas consultados pelo Hortifruti/Cepea, tem sido boa tanto em relação ao calibre quanto em coloração. No primeiro quadrimestre deste ano, as importações brasileiras de maçã somaram 26 mil toneladas, 23% acima do verificado no mesmo período de 2015, segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex).

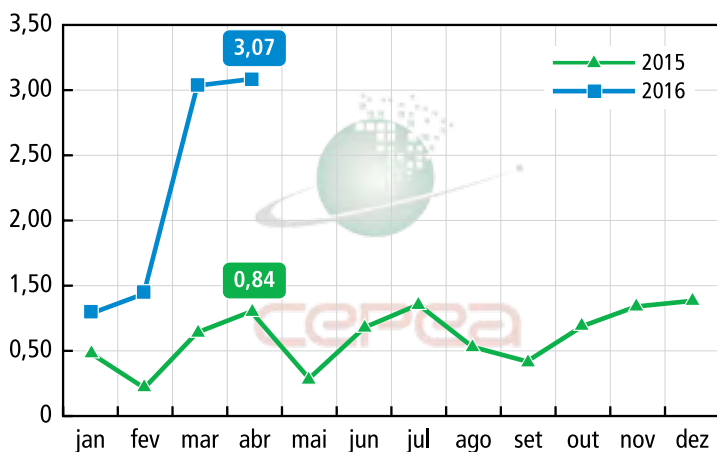




Baixa oferta mantém preço em alta

Volume de mamão pode seguir reduzido em maio

A oferta de mamão, tanto de havaí quanto de formosa, deve seguir baixa em maio. Segundo produtores, o clima seco no Espírito Santo e na Bahia tem prejudicado a produção da fruta e muitos agricultores não tiveram mamão para colher em alguns períodos de abril, cenário que pode continuar sendo observado em maio. Sem água, o desenvolvimento da fruta se desacelera, o que limita a oferta. Todas as regiões produtoras acompanhadas pelo Hortifruti/Cepea registraram volume de chuva abaixo da normal climatológica em abril. Linhares (ES) somou 21,7 mm no mês, volume 73% abaixo da normal para o período, de acordo com dados da Somar Meteorologia. Em Barreiras, oeste da Bahia, o volume de chuva foi 89% menor que a normal para um mês de abril, somando 10,5 mm. Com a falta de água no Espírito Santo, bombas foram lacradas e os reservatórios que seriam utilizados para irrigação estão escassos, o que pode comprometer as atividades nos pomares. O clima seco e as altas temperaturas no estado capixaba e na Bahia também resultaram em frutos com calibre miúdo e com carpeloidia (deformação do fruto), características que depreciam o produto. Por outro lado, o tempo seco deixou a casca do mamão “limpa” (sem manchas), aspecto que favorece a qualidade. Parte dos produtores relatou a realização de pulverizações, visando o controle do ácaro rajado.



Formosa segue valorizado em abril

Preços médios recebidos por produtores pelo mamão formosa, em R\$/kg (exceto RN)

Fonte: Cepea

Exportações podem cair em maio

O volume mensal de mamão enviado ao exterior tem recuado desde o início deste ano. Em abril, a quantidade exportada foi 11% menor que a de janeiro, segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Com a colheita restrita na roça, a oferta de mamão disponível para comercialização, tanto ao mercado interno quanto ao externo, está reduzida. Por conta disso, a fruta está bastante valorizada no País e a remuneração ao produtor, mais alta. Segundo produtores, além da menor disponibilidade, grande parte da oferta de mamão está com qualidade indesejável para exportação (miúda), e, por isso, é destinada ao mercado interno. Porém, mesmo com o volume decrescendo mês a mês, os embarques de janeiro a abril ainda superaram em 2,9% os do mesmo período de 2015, somando 13 mil toneladas, segundo a Secex. A receita, em Reais, foi de R\$ 56 milhões, alta de 33%.

Preço atinge recorde em MG e rentabilidade segue positiva

A oferta de mamão formosa no norte de Minas Gerais esteve reduzida em abril, o que deve se repetir em maio. Com isso, os preços da fruta podem continuar em alta. Nesse cenário, um novo recorde nominal foi atingido para o formosa da região mineira em abril, considerando-se a série do Hortifruti/Cepea, iniciada em agosto de 2010 nessa praça. O recorde anterior havia sido verificado em março/16. O formosa teve média de R\$ 3,07/kg no norte de MG em abril, valor quatro vezes maior que o do mesmo mês de 2015, quando a variedade foi vendida a R\$ 0,74/kg. Dessa forma, produtores mineiros conseguiram comercializar a fruta a patamares bem acima do mínimo estimado para cobrir os custos de produção por quilo. Porém, a produtividade na roça está baixa, devido ao clima adverso, o que tem limitado maiores ganhos. Além disso, os custos seguem em alta. A rentabilidade unitária para o mês de maio também deve seguir positiva em Minas Gerais e nas outras regiões acompanhadas pelo Hortifruti/Cepea, mesmo que os preços recuem um pouco.

Hortifruti Visite a HF Brasil na 23ª Hortitec!

Setor Azul - 22 a 24 de Junho - Holambra (SP)

Convites: ☎ 19 3429.8808 | 📞 19 99107.4710



foto: Samuel Reis - Pirapora (MG)

GO adianta a colheita para início de maio

Uruana pode ter safra com boas produtividade e qualidade

Produtores de Uruana (GO) anteciparam a colheita de melancia para o final de abril e início de maio. A expectativa inicial de agentes locais era de colher as primeiras melancias apenas a partir de junho, porém as altas temperaturas e a falta de chuvas aceleraram o desenvolvimento e a maturação da fruta. Outro fator que motivou alguns produtores a adiantar a colheita, foi o alto patamar de preços da fruta praticados no mercado em abril. Produtores acreditam que o rendimento da área deve ser elevado, pois as condições climáticas estão favoráveis ao desenvolvimento da fruta. Simultaneamente à colheita, prevista para se intensificar em junho e julho, seguindo até agosto, está ocorrendo o plantio. A safra de Uruana está programada para finalizar em novembro.

Safrinha paulista encerra em maio com bom resultado

A safrinha de Itápolis (SP) deve ser finalizada em maio, 15 dias antes do previsto. Isso porque as temperaturas seguiram elevadas em abril e, no acumulado do mês, choveu apenas 19,8 mm na região, segundo a Somar Meteorologia, condições que adiantaram o fim da safra. Apesar desse cenário, os preços médios da melancia graúda (>12kg) durante a safrinha da região, entre março e abril, foi de R\$ 0,93/kg. Estes valores foram suficientes para pagar os custos desta temporada e ficaram su-

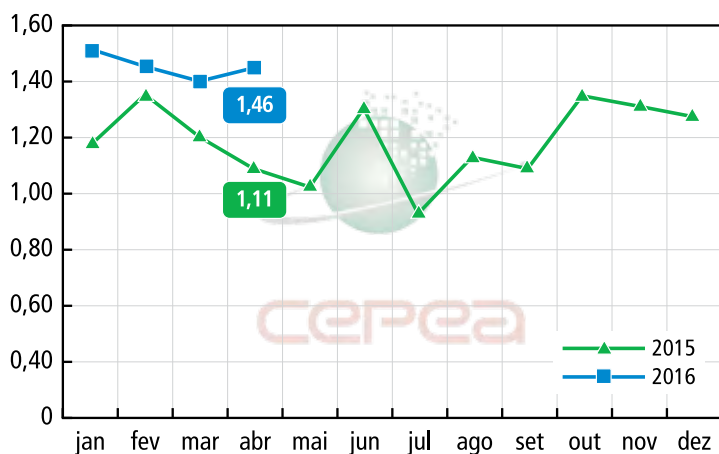
periores aos da safrinha de 2015. Desta forma, a expectativa para safra principal 2016/17, que tem início em outubro, é de que a área de produção em Itápolis possa se manter.

TO aguarda chuvas para intensificar o plantio

Apesar de poucos produtores das regiões de Lagoa da Confusão e Formoso do Araguaia (TO) terem iniciado o plantio em meados de abril, boa parte ainda não começou os trabalhos no campo até o início de maio. Colaboradores consultados pela Hortifruti/Cepea comentam que o volume de chuvas está sendo insuficiente para abastecer os rios e, conseqüentemente, atender toda a área de produção. Assim, estão aguardando mais precipitações para intensificar as atividades. Caso o volume hídrico se mantenha baixo, a área de plantio pode se reduzir consideravelmente na atual temporada.

Safra baiana finaliza no azul

A comercialização de melancias na região de Teixeira de Freitas (BA) se encerrou no final de abril. A estimativa inicial dos produtores era de que a safra finalizasse na primeira quinzena daquele mês. Porém, as temperaturas favoráveis ao desenvolvimento da melancia e a oferta reduzida em outras regiões impulsionaram os valores e motivaram a extensão da colheita por mais 15 dias. Nesta temporada (de dezembro a abril), a média da produtividade foi de 52,4 t/ha e o preço da fruta graúda (>12kg) de R\$ 0,88/kg. A maior produção na região coincidiu com a baixa oferta da safra do Rio Grande do Sul, que foi severamente castigada pelas condições climáticas adversas e garantiu preços elevados aos melancicultores baianos. Com rentabilidade positiva, produtores seguem animados para a temporada 2016/17, que tem o plantio previsto para iniciar em agosto. A preocupação é quanto às chuvas, que ainda são necessárias para abastecer os reservatórios da região. Se estas não vierem, a área de plantio pode ser reduzida.



Preço da fruta graúda volta a avançar na Ceagesp

Preços médios de venda da melancia graúda (>12 kg) na Ceagesp - R\$/kg

Fonte: Cepea



Hortifruti Visite a HF Brasil na 23ª Hortitec!

Setor Azul - 22 a 24 de Junho - Holambra (SP)

Convites: ☎ 19 3429.8808 | 📞 19 99107.4710



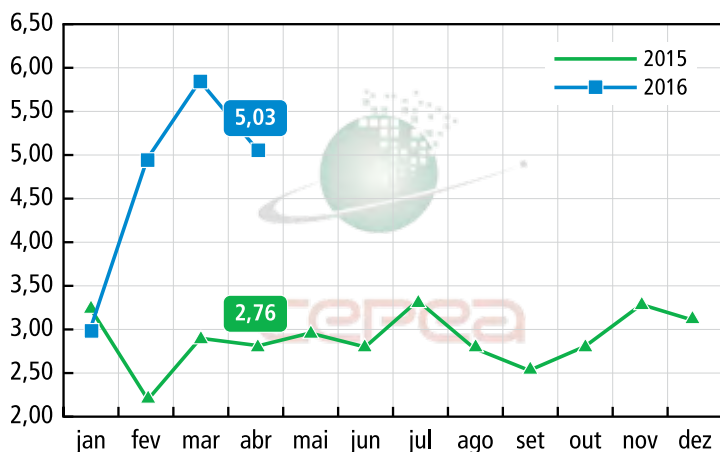
foto: Gustavo Cavalli - Louveira (SP)

Fortes chuvas atrasam colheita no PR

Viticultores do Norte do Paraná (PR) estão preocupados com a rentabilidade da safra temporã 2016. Segundo agentes, a colheita que normalmente se iniciava em março, deve começar em maio. Assim como no Vale do São Francisco (PE/BA), Indaiatuba e Louveira (SP), a viticultura do PR também foi afetada pelas fortes chuvas que ocorreram entre dezembro/15 e fevereiro/16. Por isso, alguns produtores tiveram que atrasar as podas de dezembro para fevereiro, modificando o calendário da colheita neste ano. Problemas climáticos também devem afetar a produtividade da safra e a qualidade da fruta, que apresenta bagas de menor calibre e desuniformidade de cachos em alguns lotes. Deste modo, produtores do Paraná contam com manutenção das elevadas cotações da fruta para garantir uma rentabilidade positiva.

Produtividade será baixa na safra do PR e em SP

Mesmo o início da safra temporã no Paraná e a intensificação da colheita das praças paulistas de Louveira/Indaiatuba e Porto Feliz, a oferta nacional da uva pode continuar restrita em maio, devido a baixa produtividade dos parreirais. Vale ressaltar que, em SP, o clima quente e seco do mês de abril interferiu no tamanho e coloração das bagas – as uvas de melhor qualidade, portanto, são as que devem “puxar” as cotações. Além disso, com



Baixo consumo força redução das cotações

Preços médios recebidos por produtores pela uva itália - R\$/kg

Fonte: Cepeca

o bolso do consumidor apertado, em abril atacadistas e produtores adotaram a estratégia de baixar os preços da fruta, com o objetivo de estimular uma maior demanda.

Importações recuam em abril e ficam abaixo de 2015

A baixa oferta de uva no País estimulou as importações no primeiro trimestre do ano. No entanto, com o aumento gradativo do volume de uva brasileira e o fim da safra 2016 do Chile e Peru, os recebimentos recuaram em abril. Neste último mês, o Brasil importou pouco mais de 5,5 mil toneladas da fruta, volume 20,34% inferior ao de março e 20,1% menor que o recebido em abril/15, segundo a Secex. O Chile foi o principal fornecedor da fruta ao Brasil, sendo responsável por 93,13% do volume total recebido em abril, seguido pela Argentina (6,53%) e Peru (0,34%). O volume adquirido no quadrimestre foi de 17,342 mil toneladas, queda de 14,64% em relação ao volume importado no mesmo período de 2015, movimentando o equivalente a US\$ 28,3 milhões. Segundo colaboradores, o elevado preço da fruta em meio ao atual cenário econômico do País tem sido o principal fator limitante ao aumento ainda mais expressivo dos desembarques.

Área de uva na Califórnia reduz em 2015

A área de de uva da Califórnia (EUA) em 2015 foi estimada em 371,5 mil hectares, perda de 4.046 hectares frente à área de 2014, que atingiu todos os tipos de uva (vinho, mesa, passas, etc). Dentre os principais motivos para a redução, está à migração dos produtores para outras culturas. O levantamento foi realizado pelo Serviço Nacional de Estatística Agrícola (NASS) norte-americano, em parceria com o Departamento de Alimentos e Agricultura da Califórnia, segundo notícia veiculada pelo *Fresh Plaza*. No entanto, mesmo com a redução de área na temporada 2015, a produção de uva de mesa da Califórnia foi de 110,5 milhões de caixas (8 kg), volume que conferiu um novo valor recorde de safra: US\$ 1,83 bilhão.



Hortifruti Visite a HF Brasil na 23ª Hortitec!

Setor Azul - 22 a 24 de Junho - Holambra (SP)

Convites: ☎ 19 3429.8808 | 📞 19 99107.4710

Na teoria,
a tecnologia
do futuro.
Na prática,
maior proteção
e qualidade hoje.



A força da natureza a favor da qualidade.

Serenade é o fungicida e bactericida biológico da Bayer. Com formulação diferenciada, pronta para o uso e de fácil manejo, além de controlar efetivamente as doenças, Serenade atua à defesa das plantas melhorando o desenvolvimento e a sanidade e produzindo frutas e hortaliças sem resíduos, com alta qualidade e mais saudáveis. Serenade possui carência zero, permitindo maior flexibilidade entre a aplicação e a colheita. Adicionar Serenade ao seu manejo é ter carência zero e qualidade máxima.

Serenade.
Eficiência sem carência.

ATENÇÃO

Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRONÔMICO



Faça o Manejo Integrado de Pragas.
Descarte constantemente as embalagens e restos de produtos.
Uso exclusivamente agrícola.





foto: Jervis Carletto - Petrolina (PE)

Colheita ganha ritmo no norte de MG

Para alguns mangicultores de Jaíba/Janaúba (MG), a colheita de manga se inicia antes do previsto, com alguns talhões já com produção significativa no início de maio – a maioria dos pomares deve estar pronta na segunda quinzena do mês. A produção ainda é baixa nesses talhões precoces, uma vez que a fruta colhida é resultado das induções de pouco sucesso realizadas no final do ano passado. A produção ideal deve ser reestabelecida entre o final de maio e início de junho, com expectativa de alta produtividade. Produtores que arriscaram manter a floração de baixo pegamento no pé já sinalizam boa remuneração para as primeiras mangas a serem colhidas. No entanto, como a produção está se intensificando, a expectativa é que as cotações diminuam gradativamente, uma vez que estão em níveis bastante altos para o histórico da fruta. Mangicultores do Norte de Minas prometem fortes envios da fruta ao exterior nesta safra, e agentes confirmam que os investimentos em qualidade estão “a todo vapor”. A princípio, a colheita na região deve se estender até outubro e novembro, sem fortes picos de produção, dado o escalonamento dos pomares locais.

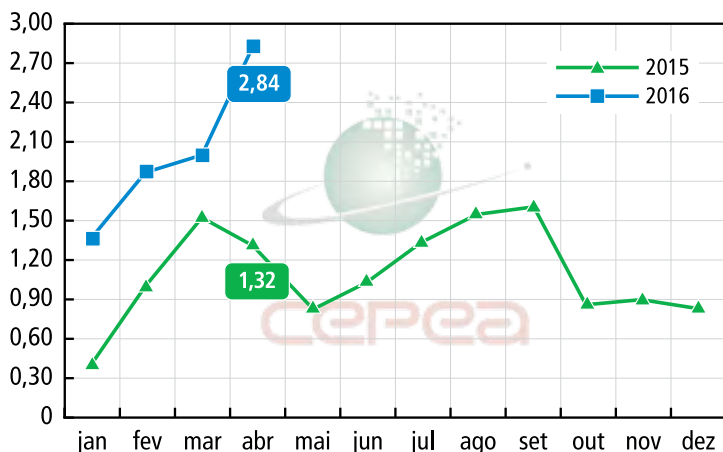
Vale promete bom volume no segundo semestre

A colheita de manga deve ser bastante intensa a partir de agosto em Petrolina (PE) e Juazeiro (BA), no Vale do São Francisco. Até lá, os preços da

fruta devem continuar em patamares elevados, voltando a se enfraquecer conforme a oferta nacional aumentar gradativamente. De acordo com produtores dessas regiões, neste primeiro semestre, a produtividade está inferior à esperada, reflexo do clima quente e seco, da elevada taxa de abortamento natural e da falta de polinização. Assim, espera-se que o potencial produtivo das plantas “descansadas” seja bastante elevado para a próxima safra, cuja floração foi induzida em abril. A previsão é de que haja concentração de oferta no início do segundo semestre, quando Livramento de Nossa Senhora (BA), Vale do São Francisco e Norte de MG estarão em pico de safra. Atualmente, mangicultores priorizam os envios para mercado interno, devido à elevada remuneração e à menor exigência de qualidade para a comercialização no País. Mas as exportações prometem ser fortes no período de oferta elevada, principalmente para fruta do Vale. Em abril, a média dos preços foi de R\$ 2,84/kg para a *tommy* e de R\$ 3,33/kg para a *palmer*, ambas recordes nominais, considerando-se a série do Hortifruti/Cepea para esta fruta, iniciada em 2001.

Preço na Ceagesp atinge recorde em abril

Os valores médios das variedades *tommy* e *palmer* atingiram recorde em abril no atacado de São Paulo (Ceagesp), considerando-se a série do Hortifruti/Cepea. Atacadistas repassaram ao consumidor as altas dos preços da manga vinda do Vale do São Francisco. No início de abril, mesmo com as cotações elevadas, as vendas estavam bastante aquecidas. Já na segunda quinzena do mês, a forte valorização da fruta dificultou a comercialização no período, já que a demanda se enfraqueceu. Em abril, o preço médio da *tommy* atingiu R\$ 4,70/kg e o da *palmer*, R\$ 5,31/kg. No decorrer de maio, a tendência é de que os preços da *tommy* registrem leves quedas, mas ainda se mantenham em patamares elevados. Já para a *palmer*, as cotações da variedade podem registrar recuos um pouco mais intensos, visto que a fruta já está sendo colhida no Norte de Minas Gerais.



Cotação da *tommy* dispara em abril

Preços médios recebidos por produtores de Petrolina (PE) e Juazeiro (BA) pela *tommy atkins* - R\$/kg

Fonte: Cepea



Hortifruti Visite a HF Brasil na 23ª Hortitec!

Setor Azul - 22 a 24 de Junho - Holambra (SP)

Convites: ☎ 19 3429.8808 | 📞 19 99107.4710



foto: Vanderlan G. Ribeiro - Bom Jesus da Lapa (BA)

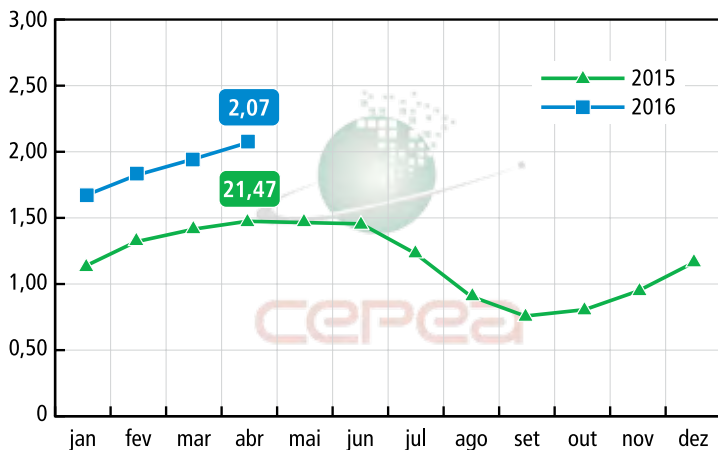
Oferta de prata segue baixa em SP e SC

Prata litoral bate novo recorde em SP

A oferta de banana prata litoral nas regiões do Vale do Ribeira (SP) e do Norte de Santa Catarina segue baixa, o que tem mantido os preços da fruta elevados. Apesar da boa demanda, produtores reconhecem que os atuais preços já têm afastado compradores e, com isso, haveria dificuldades para novos aumentos. Em abril, o preço médio da prata litoral foi de R\$ 2,07/kg na praça paulista, o maior patamar nominal da variedade na região, considerando-se a série mensal do Hortifruti/Cepea, iniciada em 2001. Vale lembrar que, em fevereiro e em março deste ano, os valores já eram os maiores, até então, superando o recorde de março/14, de R\$ 1,68/kg (nominal). As cotações da variedade, porém, variam significativamente devido à diferença de qualidade. Uma maior oferta de banana prata deve ser verificada apenas em agosto/setembro, com o final do inverno. Até lá, as regiões produtoras de prata anã devem colher maior volume da fruta, o que pode influenciar quedas nos preços dessa variedade. Assim, mesmo registrando baixa oferta em SC e em SP, as cotações da prata litoral podem cair, justamente para concorrer com a prata anã no mercado interno, sobretudo no Sudeste.

Oferta de nanica aumenta e preço registra ligeira queda

Abril foi marcado pelo aumento da oferta de nanica e por ligeira redução nos preços da variedade.



de. No Vale do Ribeira e no norte de Santa Catarina, os preços médios da última semana de abril caíram 44% e 50%, respectivamente, em comparação com os da primeira semana do mês. Para maio, o cenário pode se repetir: mais fruta nas roças e preço em queda. Porém, entre o final do mês e começo de junho, produtores paulistas e catarinenses esperam que o volume volte a recuar, impulsionando novamente os preços. Neste período, a qualidade deve ser mais satisfatória, auxiliando na recuperação das cotações. Já em Bom Jesus da Lapa (BA) e no norte de Minas Gerais, mesmo com produção de nanica menos expressiva, os valores também recuaram.

Mesmo com oferta limitada, preço da prata recua na BA

Os preços da banana prata anã de Bom Jesus da Lapa (BA) caíram em abril, após terem registrado alta consecutiva por alguns meses. A variedade foi comercializada à média de R\$ 2,25/kg na região baiana, valor 5,8% menor frente a março. A redução esteve atrelada à maior oferta em outras regiões. Outro motivo da pressão nas cotações da fruta baiana foi a medida tomada pela Associação dos Produtores de Banana do Norte de Minas (Abanorte), de reduzir o valor da banana de qualidade inferior ("de segunda"), visando o seu maior escoamento – o clima desfavorável em 2015 elevou a oferta de fruta de baixa qualidade. Por conta da proximidade entre essas regiões ofertantes, produtores de Bom Jesus sentiram os efeitos da estratégia adotada pelos mineiros. No norte de Minas Gerais, a banana prata de segunda qualidade passou a ser comercializada em abril por preço equivalente a 50% do valor da de primeira qualidade, sendo que, até então, a cotação da prata de segunda correspondia por 60% da primeira. Com essa medida, a fruta de menor qualidade foi mais facilmente escoada. Assim, no começo de maio, a estratégia já foi revertida, e a prata de segunda voltou a ser negociada a 60% do valor da de primeira, como forma de preservar a rentabilidade dos produtores. Isso porque as cotações da prata de melhor qualidade começaram a recuar.

Com oferta ainda restrita, prata continua valorizada

Preços médios recebidos por produtores do Vale do Ribeira pela prata litoral - R\$/kg

Fonte: Cepea

Hortifruti Visite a HF Brasil na 23ª Hortitec!

Setor Azul - 22 a 24 de Junho - Holambra (SP)

Convites: ☎ 19 3429.8808 | 📞 19 99107.4710



foto: Everaldo Costa Mello - Paranapuã (SP)

Em pleno abril, preço da tahiti chega a R\$ 60,00/cx

Valor da tahiti pode continuar elevado em maio

Os preços da lima ácida tahiti estiveram atipicamente altos no mês de abril, chegando a ser negociado acima de R\$ 60,00/cx, e devem permanecer elevados em maio, já que ainda não há previsão de aumento na disponibilidade. Ainda que estes não sejam meses de pico de safra, a oferta costuma ser suficiente para atender a demanda, com folga. Neste ano, contudo, a oferta de tahiti está bastante limitada, inferior às demandas dos mercados *in natura* e exportador. A média de abril foi de R\$ 47,85/cx, aumento de 160% em relação à de março e mais que o quádruplo da de abril/15, em termos reais – valores atualizados pelo IGP-DI de março/16. Nos primeiros meses deste ano, a demanda industrial esteve elevada e os preços, atrativos. Com isso, muitos produtores “limparam” as plantas naqueles meses, reduzindo a oferta em abril e maio. Alguns citricultores também colheram no início do ano, com o objetivo de preparar as árvores para a produção do segundo semestre, quando geralmente os preços sobem. Além disso, choveu pouco no cinturão citrícola em abril, limitando o crescimento das frutas em desenvolvimento.

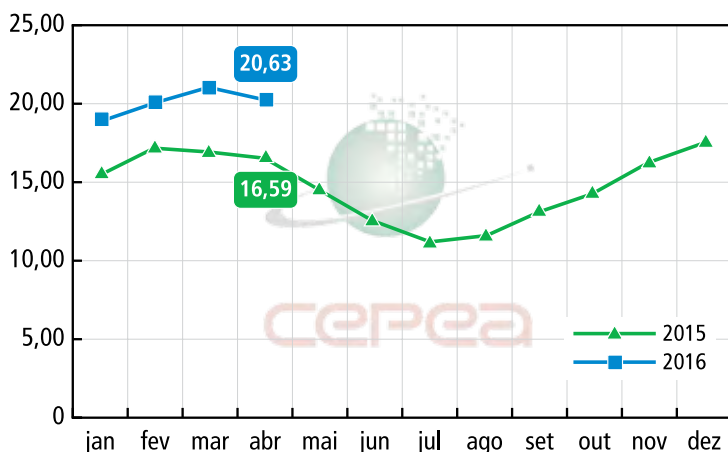
Estoques baixos levam indústrias a “emendarem” safras

Pela primeira vez, o processamento de uma safra de laranja seguirá sem interrupções até o início da próxima (2016/17). Devido ao baixo volume

de suco em estoque, as processadoras têm se empenhado para aproveitar todas as frutas. Em abril, as três grandes indústrias mantiveram uma unidade cada moendo a fruta da temporada 2015/16. O processamento da safra nova, por sua vez, iniciou-se neste mês, eliminando a “entressafra” industrial neste ano. O clima favorável – boas chuvas – no período de enchimento das frutas e a maturação adiantada permitem o início do processamento de laranjas precoces em maio, ainda que não em todas as fábricas. No entanto, a previsão é de safra pequena no cinturão citrícola (São Paulo e Triângulo Mineiro) e parte dos agentes já especula que pode faltar matéria-prima.

Fechamento de contratos é intensificado

As grandes indústrias, que pretendem garantir boa parte da produção deste ano, seguem ativas no fechamento de contratos das frutas de 2016/17. Os preços variam de R\$ 16,00 a R\$ 18,00/caixa de 40,8 kg, colhida e posta na processadora. Nominalmente, estes valores (considerando-se o mercado spot e contratos para uma safra) seriam os maiores de toda a série do Cepea, iniciada em outubro de 1994, e o maior valor real desde a safra 2010/11 – valores atualizados pelo IGP-DI de março/16. As propostas em dólar, por sua vez, ficam entre US\$ 4,00 e US\$ 5,00/cx. Apesar de os valores desta temporada serem considerados atrativos por produtores (principalmente em comparação com as safras recentes), nem todos decidiram negociar suas frutas com as indústrias, visto que alguns ainda acreditam ser cedo para comprometer suas laranjas e temem perder melhores propostas no futuro. Assim, por enquanto, o cenário aponta que a safra 2016/17 será mais positiva aos citricultores com relação aos preços da matéria-prima. Contudo, a rentabilidade do produtor ainda depende da produtividade dos pomares, que tende a ser limitada nesta safra, e dos custos de produção, que estão elevados – além dos reajustes anuais, muitos produtores relatam maiores gastos com defensivos, principalmente devido ao *greening*.



Preço cai, mas segue superior ao de 2015

Preços médios recebidos por produtores paulistas pela laranja pera - R\$/cx de 40,8 kg, na árvore

Fonte: Cepea

Hortifruti Visite a HF Brasil na 23ª Hortitec!

Setor Azul - 22 a 24 de Junho - Holambra (SP)

Convites: ☎ 19 3429.8808 | 📞 19 99107.4710



ENTREVISTA: Renato Bezzo Bassanezi

“A MAIOR ESCALA TEM MAIS FACILIDADE COM O MANEJO E CONTROLE DO HLB (...), MAS O MAIS IMPORTANTE É O PERFIL DO PRODUTOR/ADMINISTRADOR, SEU MODO DE AGIR FRENTE À DOENÇA”

Renato Bezzo Bassanezi é engenheiro Agrônomo formado pela Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz” (Esalq), da USP, em 1992. Tem mestrado e doutorado em Fitopatologia pela mesma instituição e trabalha como pesquisador no Fundecitrus desde 2000, nas áreas de Epidemiologia e Manejo de Doenças dos Citros.

Hortifruti Brasil: Em propriedades de menor porte, um percentual elevado do pomar fica em área de “bordadura”. Isso dificulta o pequeno quanto ao controle do HLB (greening)?

Renato Bezzo Bassanezi: O controle é realmente mais difícil para o produtor de menor escala, pois quando o psilídeo migra de uma área para outra, vai para a bordadura do pomar, que é equivalente a uma faixa de 100 m a partir do perímetro da propriedade. Um produtor de 25 ha, por exemplo, terá cerca de 65% da área na faixa de bordadura, principal alvo do psilídeo. Assim, mesmo que o produtor faça um manejo adequado em seu pomar, terá uma chance maior de ser contaminado pelo inseto que vem de fora da propriedade. Por isso, recomenda-se um controle integrado com seus vizinhos, para que o pequeno tenha um manejo similar ao de uma propriedade de grande escala. Muitos comentam que é inviável pulverizar a sua propriedade e também a do vizinho, mas, em alguns casos, ao invés de o produtor fazer 30 pulverizações com inseticidas na safra, se ele fizer 15 em sua propriedade e 15 no pomar próximo que pode servir de criadouro do inseto e da bactéria, terá praticamente o mesmo custo, mas aumentará a eficiência do controle em sua fazenda.

HF Brasil: Produtores comentam que aumentou o número de pulverizações necessárias para controle do HLB (greening). A doença tem se tornado mais agressiva? Quais seriam os motivos?

Bassanezi: De acordo com os últimos dados do Fundecitrus, em 2015 havia 17,89% do parque citrícola (São Paulo, Triângulo e Sudoeste Mineiro) com plantas com sintomas de HLB (greening). Em 2012, esse número era de 6,95%, o que mostra que a doença está em expansão. Se a doença seguir o padrão de crescimento de 2008 até agora, essa taxa pode chegar a 23% no final de 2016. Segundo os dados dos relatórios de HLB (greening) da Coordenadoria de Defesa Agropecuária (CDA), é crescente o número de plantas com sintomas e, ao mesmo tempo, não há um aumento no número de plantas erradicadas. Apesar de a legislação obrigar a erradicação, não há fiscalização, e como a planta produz mesmo doente, a tomada

de decisão quanto ao seu arranquio é mais difícil.

HF Brasil: Considerando-se o atual cenário de doenças e clima, há alguma região que pode tornar inviável para a produção de laranja? E alguma mais promissora?

Bassanezi: Em 2015, a região leste do estado de São Paulo era a mais afetada pelo HLB (greening), onde a porcentagem de plantas com sintomas da doença estava acima de 40% – em Limeira, era de 46,1%; em Brotas, de 43,8% e, em Porto Ferreira, de 38,37%. Nessas regiões, não recomendaria que um pequeno produtor investisse na cultura da laranja, visto o alto risco fitossanitário. Nos arredores de Matão, região onde a doença começou, o índice já foi maior e, em 2015, estava em 24,17%, devido principalmente à saída de muitos produtores. Já em regiões como Votuporanga, Itapetininga e Triângulo Mineiro, os índices estão abaixo de 1,7%.

HF Brasil: Quais têm sido os direcionamentos das pesquisas que visam ao controle do HLB (greening)?

Bassanezi: Há muitos estudos falando que é possível controlar a doença, mas não há uma ação específica, uma “bala de prata”. É preciso seguir um conjunto de ações, como o uso de mudas sadias, a aplicação de inseticidas de forma rotacionada e regional, erradicação das plantas doentes e controle dos focos de doenças fora da propriedade (pomares vizinhos abandonados, por exemplo). As pesquisas estão evoluindo para aprimorar esse manejo por meio de estudos relacionados à adequação da dosagem de aplicação dos inseticidas e volume de calda, além do melhoramento genético da planta, para reduzir os custos e aumentar a eficiência do controle da doença. Desenvolvemos também um programa em parceria com outras instituições chamado “Alerta Fitossanitário”, que possibilita a aplicação de defensivos de forma regional e coordenada para melhor eficiência do controle de doenças, como a podridão floral. Hoje, já temos sete regiões com monitoramento quinzenal do psilídeo.

HF Brasil: A Universidade da Flórida, entre outras, tem feito muitas pesquisas para encontrar um material resistente ao HLB (greening). Estamos próximos de encontrar uma solução

para a doença? Como está esse tipo de pesquisa no Brasil?

Bassanezi: Estive na Flórida em abril e realmente eles têm avaliado vários materiais com potenciais genes para resistência à doença, assim como nós temos também testado no Brasil em diversas instituições de pesquisa. Mesmo se tivéssemos hoje uma planta resistente ou repelente em laboratório, ainda seria preciso realizar testes com essa planta no campo e, se comprovada sua eficiência, fazer a multiplicação desse material em escala comercial. Para isso, acredito que demore de 5 a 7 anos. Depois ainda será preciso fazer toda a regulamentação do novo material, que é geneticamente modificado. Mesmo assim, não acredito em uma “superplanta”, que seja permanentemente resistente. O controle virá de ações conjuntas. Estamos pesquisando bioinseticidas à base de fungos e outros projetos.

HF Brasil: Qual tem sido a atual recomendação para controle do HLB (greening) e cancro? Uma ação coletiva resolveria/minimizaria?

Bassanezi: Não há uma única recomendação ou solução milagrosa. É preciso adotar várias ações internas e externas à fazenda para que resultem no sucesso do controle. É preciso uma ação conjunta entre os produtores da região tanto contra o HLB (greening) como contra o cancro. Além das

recomendações já citadas para o controle do HLB (greening), outra é fazer um plantio mais adensado (média 600 a 700 plantas/ha), para se conseguir mais produção por área, uma vez que haverá futuras perdas de plantas. Em relação ao cancro, a recomendação é a aplicação de cobre, juntamente com o controle da larva minadora e uso de quebra ventos.

HF Brasil: Sabemos da importância de o produtor conseguir conciliar preço justo e produtividade elevada. Produtor com que perfil consegue se manter na citricultura atualmente?

Bassanezi: Acredito que o produtor teria que produzir acima de 800 cx/ha, considerando-se o preço atual, para ser viável. A maior escala facilita o manejo e controle do HLB (greening) frente ao produtor de menor escala, mas o mais importante é o perfil do produtor, seu modo de agir frente à doença. Temos exemplos de pequenos produtores de Aguaí – região com alta incidência de HLB (greening) –, onde é feito um bom controle interno e ações conjuntas entre vizinhos, proporcionando um controle eficiente da doença. Por outro lado, também temos grandes produtores que não adotam o manejo recomendado. A melhora nos preços pode não significar melhora no controle do HLB (greening), pois pode ocorrer de o produtor não querer eliminar a planta com sintoma, visto que ela ainda produz.



ENTREVISTA: Leandro Aparecido Fukuda

“O PRODUTOR QUE OPTOU PELA DIVERSIFICAÇÃO FOI O QUE SOBREVIVEU COM MENOS DIFICULDADE AO PERÍODO DE CRISE”

Leandro Aparecido Fukuda é engenheiro agrônomo formado pela Universidade Federal de Lavras (Ufla), com MBA em Gerenciamento de Projetos pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). Trabalha desde 2000 na empresa de consultoria Farmatac. Tem vasta experiência em citricultura, conciliando aspectos técnico-produtivos com a gestão econômico-financeira das propriedades citrícolas.

Hortifruti Brasil: Segundo citricultores entrevistados para este Especial Citros independentemente da escala de produção, a citricultura é viável se conciliada alta produtividade, em torno de 1.000 cx/hectare, com preço atrativo da caixa de laranja, entre US\$ 4,00 e US\$ 5,00/cx. O senhor concorda com esses parâmetros?

Leandro Aparecido Fukuda: São bons índices. Atualmente, valor abaixo de US\$ 4,00/cx já torna difícil a remuneração do custo total da laranja – e não apenas do operacional. Com o cenário de preços mais favoráveis da safra 2015/16 em diante, o patamar de produtividade considerado ideal também se alterou. Antes, falava-se em média acima de 1.200 cx/ha, mas, com

o aumento dos preços, a cultura pode ser rentável com produtividade de 1.000 cx/ha. É possível atingir essas marcas. No entanto, nas últimas safras, vimos forte influência do clima na produtividade dos pomares. Áreas de sequeiro, principalmente em regiões com regime de chuva pouco regular, acabam sendo mais prejudicadas. O sul do estado de São Paulo, por exemplo, apresentou melhores condições climáticas nas últimas duas safras, com produtividades maiores que as obtidas nas regiões centro e norte. A incidência de doenças é um agravante adicional, principalmente quando não são controladas, visto que trazem problemas de médio e longo prazo à produtividade dos pomares.

HF Brasil: *A crise de preços na citricultura levou muitos produtores a reduzir as adubações e essa medida costuma impactar fortemente na produtividade dos pomares. Quais itens o senhor tem recomendado para produtores reavaliarem, sem prejudicar a produtividade do pomar?*

Fukuda: Realmente, muitos citricultores reduziram a adubação durante aquele período. Isso é um problema ainda mais grave se levado por muito tempo, já que se torna difícil a recuperação do vigor da planta. No caso das pulverizações, os cortes quase não existiram, visto que o prejuízo ao pomar pode ser irreversível. Um dos itens que mais recomendamos que o citricultor reduza é a mão de obra, já que é um dinheiro que sai todo mês do caixa da propriedade. Para tanto, é necessário melhorar a eficiência dos trabalhadores e a gestão dessa mão de obra pelo administrador. Os demais itens são mais difíceis de serem cortados, pois impactam diretamente na produtividade. No caso dos grandes produtores, o que observo é que eles conseguem também otimizar o uso de maquinários, com melhor dimensionamento do parque de máquinas em relação à área total. Os pequenos produtores, na maioria dos casos, necessitam de mais máquinas por hectare para conseguir realizar todas as atividades, já que muitas delas ocorrem simultaneamente.

HF Brasil: *Com a retomada dos preços, qual seria sua recomendação para os produtores que ainda carregam financiamentos de outros anos?*

Fukuda: O ideal seria que o citricultor já tivesse tomado algumas medidas para evitar o endividamento – mesmo que tivesse sido necessária redução de área. A recomendação, portanto, é não se endividar, priorizando fechar a conta dentro do ano. Se o produtor já está endividado, o refinanciamento é uma opção, mas também recomendo que tenha outras culturas. Durante a crise, a atividade mais adotada por citricultores que reduziram a área com laranja ou saíram da cultura foi o plantio de cana-de-açúcar – com o plantio custeado pela usina – ou o arrendamento também para cana. Outras culturas necessitariam de

maior desembolso, não disponível a esses citricultores.

HF Brasil: *Um produtor com pomar necessitando de renovação e endividado tem condições de se manter no longo prazo?*

Fukuda: Esse citricultor terá dificuldade de se manter na citricultura no longo prazo, pois o tempo de retorno do investimento com a laranja (*payback*) é de 7 a 8 anos, e não sabemos se teremos todos esses anos com preços bons, além de esse produtor carregar uma dívida. Dessa forma, eu não recomendaria a ele a permanência na laranja. O ideal é que o produtor tivesse deixado cerca de 80% de sua área em produção, com idades variadas, gerando receita suficiente para pagar todo o custo da fazenda, inclusive dos 20% restantes, equivalentes a pomares em formação. Assim, não haveria necessidade de renovação de uma área muito grande de uma vez.

HF Brasil: *Passada a crise, que perfil de produtor deve continuar no setor de forma sustentável? O senhor concorda que, mais que escala, é importante que o produtor tenha um portfólio de culturas que diminua o risco?*

Fukuda: O produtor que optou pela diversificação foi o que sobreviveu com menos dificuldade ao período de crise. Alguns direcionaram sua produção ao mercado de mesa, o que pode ser uma boa opção ao pequeno e médio citricultor, já que consegue remuneração um pouco melhor, apesar de também sofrer influência da indústria. Além disso, nesse segmento, a colheita é custeada pelo comprador, o que reduz os gastos. Mesmo a citricultura representando a maior parte do meu negócio como consultor, costumo recomendar que os produtores diversifiquem seu portfólio para ter maior estabilidade. Apesar disso, não tenho “medo” da citricultura e ainda acredito na sustentabilidade do produtor que depende do fornecimento de laranja à indústria, principalmente porque o cenário indica que teremos alguns bons anos no que se refere a preços da matéria-prima. Contudo, aqueles que possuem um passivo muito grande dos anos anteriores estão em situação mais difícil.■

O SUCESSO DO SEU POMAR ESTÁ DEPENDENDO DA SORTE ?

Agricultura não é jogo de azar e a Alltech Crop Science tem as soluções para você ganhar mais produtividade, uniformidade e qualidade.

Alltech
CROP SCIENCE

AlltechCropScience.com.br |  AlltechCropScienceBrasil



23^a HORTITEC

Exposição Técnica de Horticultura, Cultivo Protegido e Culturas Intensivas

22 a 24 de junho

das 9 às 19 horas

Holambra-SP

2016

Organização

Capacitação

Patrocínio

Apoio

Passag. e Hosped.

RBB
PROMOÇÕES & EVENTOS



www.hortitec.com.br

Informações: Tel/Fax: (19) 3802 4196 | E-mail: info@rbbeventos.com.br | Site: www.rbbeventos.com.br

Local: Recinto da Expoflora | Al. Maurício de Nassau, 675 - Holambra - SP | Rod. Campinas-Mogi Mirim, km 140

Eventos de Capacitação: Tel/Fax: (19) 3802 2234 | flortec@flortec.com.br | Site: www.flortec.com.br

CONVITE

VISITE A

Hortifruti ^{Brasil}

na 23ª Hortitec!

Setor Azul

PROGRAME-SE!

22 a 24 de junho • Holambra/SP

**Informações e
reserva de convite:**

 19 3429.8808

 19 99107.4710



APOIO



23ª HORTITEC

Mala Direta Postal

Básica

0000/2012 - DR/XXXXY

Cliente

...CORREIOS...

IMPRESSO

Uma publicação do CEPEA USP/ESALQ
Av. Centenário, 1080 CEP: 13416-000 Piracicaba (SP)
Tel: 19 3429.8808 - Fax: 19 3429.8829
e-mail: hfcepea@usp.br

VISITE A

Hortifruti Brasil

na 23ª Hortitec!

Convidamos a todos a prestigiarem a **Hortifruti Brasil** na 23ª Hortitec, que ocorrerá entre os dias **22 e 24 de junho**, no recinto da Exploflora, em Holambra/SP.

Toda a equipe estará no estande para atender os mais diversos agentes do setor de frutas e hortaliças que estarão no evento, com distribuição de revistas. No evento, serão ministradas palestras por nossos analistas em nosso estande e na **Sala do Produtor**, em parceria com a DuPont.



Hortifruti Brasil

Muito mais que uma publicação, a **Hortifruti Brasil** é o resultado de pesquisas de mercado desenvolvidas pela Equipe Hortifruti do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), do Departamento de Economia, Administração e Sociologia da Esalq/USP.

As informações são coletadas através do contato direto com aqueles que movimentam a hortifruticultura nacional: produtores, atacadistas, exportadores etc. Esses dados passam pelo criterioso exame de nossos pesquisadores, que elaboram as diversas análises da **Hortifruti Brasil**.

APOIO



23ª **HORTITEC**

Uma publicação do CEPEA – ESALQ/USP
Av. Centenário, 1080 CEP: 13416-000 Piracicaba (SP)
tel: (19) 3429.8808 Fax: (19) 3429.8829
E-mail: hfcepea@usp.br
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil